

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 9
Частина 5

Херсон
2014

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Шапошников Костянтин Сергійович, доктор економічних наук, професор (декан факультету економіки і менеджменту, професор кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).

Заступник головного редактора:

Соловійова Ніна Ігорівна, доктор економічних наук (професор кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).

Відповідальний секретар:

Станкевич Юлія Юрївна, кандидат економічних наук (доцент кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).

Члени редакційної колегії:

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

Мармуль Лариса Олександрівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Державного університету телекомунікацій).

Стратонов Василь Миколайович, доктор юридичних наук, професор (декан юридичного факультету Херсонського державного університету).

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»

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

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet

Херсонським державним університетом
на підставі Протоколу № 5 від 22.12.2014 р.

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

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Савчук Н.В., Чвіленко Л.А.

ЗМІНИ ФІНАНСОВОГО ПРОФІЛЮ ГЛОБАЛЬНОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ.....	9
--	---

СЕКЦІЯ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Зеліч В.В., Сани «С» Г.А.

ШЛЯХИ ГАРНОМІЗАЦІЇ МЕТОДІВ ПРОТЕКЦІОНІЗМУ ТА ФРИТРЕЙТЕРСТВА В УКРАЇНІ ЯК МЕХАНІЗМУ ПОКРАЩЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	14
--	----

Курант Т.І.

ТРАНСФОРМАЦІЯ ВЗАЄМОВІДНОСИН СПОЖИВАЧА І ВИРОБНИКА У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	20
---	----

Петько С.М.

ФОРМИ КОРПОРАТИВНОЇ ЕКСПАНСІЇ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ.....	24
--	----

Потапенко Д.Д., Бондар О.С., Андрианова И.К.

СТРАТЕГІЯ ВИХОДУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК.....	27
---	----

Турчак В.В.

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ.....	31
--	----

Шевченко Т.П.

ПРОБЛЕМА ЕКОНОМІЧНОГО ЗМІСТУ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ.....	36
--	----

Ianshyna A.

CORPORATE RESPONSIBILITY OF EMERGING MARKETS AND DEVELOPING COUNTRIES NON-FINANCIAL MNCs: INSTITUTIONAL ASPECT.....	41
--	----

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Загороднюк О.В.

ПОНЯТТЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ТА СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ І ФАКТОРИ, ЩО ЇХ ВИЗНАЧАЮТЬ.....	45
--	----

Козинець Г.О.

МЕТОДИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ.....	48
---	----

Кравець О.В.

СУЧАСНІ АСПЕКТИ РІВНЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ДЛЯ ПЛАТНИКІВ ЄДИНОГО ПОДАТКУ В УКРАЇНІ.....	52
--	----

Манькута Я.М.

ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ НАДАННЯ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ЯК СКЛАДОВОЇ СИСТЕМИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВНЗ.....	56
---	----

Палешко Я.С.

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ.....	60
--	----

Рамський А.Ю.

ПРОБЛЕМА ПОРУШЕННЯ АГЕНТСЬКИХ УГОД ПРИ ІПОТЕЧНОМУ КРЕДИТУВАННІ.....	64
---	----

СЕКЦІЯ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Гребеннікова А.А.

НАУКОВІ ОСНОВИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ.....	68
---	----

Данилевська І.В.

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ СПЕЦІАЛІСТІВ АГРОФОРМУВАНЬ.....	72
--	----

Дашко І.М.

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ.....	75
---	----

Захарченко Н.В. РОЗВИТОК МАРКЕТИНГОВИХ АСПЕКТІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОРГОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	79
Ігнашкіна Т.Б., Семенюк В.С. ОЦІНЮВАННЯ ТА ДІАГНОСТУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	83
Костенко Т.О. ВИРОБНИЦТВО БІОЕТАНОЛУ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЦУКРОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	86
Кошонько О.В. СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ.....	90
Малахова А.В., Мартиненко О.В. РОЛЬ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ У ФУНКЦІОНУВАННІ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	94
Михайловина С.О. МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПРОВЕДЕННЯ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ ЇЇ РЕЗУЛЬТАТІВ В ОБЛІКУ.....	98
Муравський О.А. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	102
Підгребельна М.І. НЕЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВЕЛИКОТОВАРНОГО СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА.....	109
Рубан В.В. СУЧАСНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	113
Рукас-Пасічник В.Г. ПОНЯТТЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ	117
Трусова Н.В. ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ.....	122
Чорнуха І.В. МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ.....	127
Шелегеда Б.Г., Колобова В.В. СИСТЕМНА КЛАСИФІКАЦІЯ ЯК ІННОВАЦІЙНА ОСНОВА МЕТОДОЛОГІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ.....	131
Шульгіна Т.С. ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ НАПРЯМІВ ФОРМУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ.....	136
Ярошевська О.В. ЦІНОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....	140
Яртим І.А. УМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СТРАТЕГІЧНИХ ЗМІН МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ	144
СЕКЦІЯ 5	
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Марчук Ю.В. ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ.....	149
Пушкарчук І.М. ВЗАЄМОБУМОВЛЕНІСТЬ ТА ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ ЕКОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ.....	153
СЕКЦІЯ 6	
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Молина Е.В. ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНІ ФАКТОРИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЫНКА ТРУДА РЕГИОНА.....	159

Федоришин В.С. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ КОМУНАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ.....	163
Шкурупій О.В. СУПЕРЕЧНОСТІ ІНТЕРЕСІВ УЧАСНИКІВ РИНКУ ЖИТЛА ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ПРОЯВУ В УКРАЇНІ.....	167

СЕКЦІЯ 7 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Деркач Ю.Б. СУЧАСНІ НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ БАНКІВСЬКОЇ ЛІКВІДНОСТІ.....	171
Жердецька Л.В., Литвинюк О.В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ МОДЕЛІ ЯК ОСНОВНОЇ СКЛАДОВОЇ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ТА ПАСИВАМИ БАНКУ.....	174
Керімов П.О. ВПЛИВ КАНАЛІВ ФІНАНСУВАННЯ НА РОЗВИТОК МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	179
Кузнецов А.М. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ БАНКУ.....	183
Павленко О.П., Дуброва Н.П. СТРАХУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ ЯК СКЛАДОВА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ.....	186
Петруня Ю.Є. АКЦІОНЕРНИЙ КАПІТАЛ ТА КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ: ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ ТА СУЧАСНИЙ СТАН.....	191
Проць Н.В., Гринчишин І.М. РОЛЬ МІЖБЮДЖЕТНИХ ТРАНСФЕРТІВ У ФОРМУВАННІ ФІНАНСОВОЇ БАЗИ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ.....	195
Сушкова О.Є., Ошуркевич В.В. СИСТЕМА АДМІНІСТРУВАННЯ АКЦИЗНОГО ПОДАТКУ В УКРАЇНІ.....	199
Ткачик Ф.П., Дармопук І.В. ПОДАТКОВЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ ЯК СПОСІБ МІНІМІЗАЦІЇ УХИЛЕННЯ ВІД ОПОДАТКУВАННЯ.....	204
Толуб'як В.С. ПЕНСІЙНІ РЕФОРМИ В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ: ОСОБЛИВОСТІ ТА РЕЗУЛЬТАТИ.....	208
Шепель Є.В. ОБГРУНТУВАННЯ ОЦІНОЧНИХ ІНДИКАТОРІВ ВПЛИВУ МОНЕТАРНИХ ЧИННИКІВ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ ІНФЛЯЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ У ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ	213
Шумейко В.М., Каленик К.І. РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ У ПЕРІОД ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ.....	219

СЕКЦІЯ 8 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Дріга О.П. ВИМОГИ МСФЗ ДО ОБЛІКУ ПРОЦЕСУ СЕК'ЮРИТИЗАЦІЇ.....	224
Леженко Л.І. ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ СТАТЕЙ АКТИВІВ ТА ПАСИВІВ ВСТУПНОГО БАЛАНСУ ПРИ ПЕРЕХОДІ НА МСФЗ.....	228
Мазур Н.А. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ОБСЛУГОВУЮЧИХ КООПЕРАТИВАХ: ЗАГАЛЬНІ ВИМОГИ ТА ПРОБЛЕМИ.....	232
Петренко Н.І., Столяренко О.М. СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ПРОФЕСІЇ ЯК ОДИН ІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РЕАЛІЗАЦІЮ ПРИНЦИПУ БЕЗПЕРЕРВНОСТІ.....	236

СЕКЦІЯ 9 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Комар М.І. МОДЕЛЬ ОПТИМІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У МАЛОМУ БІЗНЕСІ.....	240
---	-----

CONTENTS

SECTION 1

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Savchuk N.V., Chyvylenko L.A.

CHANGES IN FINANCIAL PROFILE OF GLOBAL BUSINESS ENVIRONMENT: RESENT TRENDS.....	9
--	---

SECTION 2

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Zelic V.V., Sani «С» G.A.

WAYS OF HARMANIZATION OF THE METHODS OF PROTECTIONISM AND FREE TRADE IN UKRAINE AS A MECHANISM TO IMPROVE THE FUNCTIONING OF THE NATIONAL ECONOMY.....	14
--	----

Kurant T.I.

TRANSFORMATION OF RELATIONSHIPS BETWEEN CONSUMERS AND PRODUCERS IN THE GLOBAL ECONOMY.....	20
---	----

Pet'ko S.M.

THE FORMS OF CORPORATIVE EXPANSION ON THE WORLD FINANCIAL SERVICES MARKET.....	24
---	----

Potapenko D.D., Bondar O.S., Andrianova I.K.

EXIT STRATEGY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN THE FOREIGN MARKET.....	27
--	----

Turchak V.V.

ANALYSIS OF TENDENCIES IN INTERNATIONAL ECONOMIC COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND POLAND.....	31
---	----

Shevchenko T.P.

PROBLEM OF ECONOMIC CONTENT OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY.....	36
---	----

Ianshyna A.

CORPORATE RESPONSIBILITY OF EMERGING MARKETS AND DEVELOPING COUNTRIES NON-FINANCIAL MNCS: INSTITUTIONAL ASPECT.....	41
--	----

SECTION 3

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Zagorodnyuk O.V.

THE CONCEPT OF THE ORGANIZATIONAL STRUCTURE AND THE STRUCTURE OF FARM MANAGEMENT AND ITS DEFINING FACTORS	45
--	----

Kozinets G.A.

METHODS OF STATE MANAGEMENT OF INTELLECTUAL CAPITAL	48
---	----

Kravets O.V.

MODERN ASPECTS OF LEVEL OF TAX LOADING ARE FOR PAYERS OF THE UNITED TAX IN UKRAINE.....	52
--	----

Mankuta Ja.M.

EVALUATION THE QUALITY OF EDUCATIONAL SERVICES AS COMPONENT OF THE EFFECTIVENESS SYSTEM FOR UNIVERCITY.....	56
--	----

Paleshko Ya.S.

PUBLIC DEBT MANAGEMENT PROBLEMS: THEORETICAL ASPECTS.....	60
---	----

Ramskyi A.Y.

PROBLEM OF VIOLATION OF AGENT AGREEMENTS IS AT MORTGAGE CREDITING.....	64
--	----

SECTION 4

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Grebennikov A.A.

SCIENTIFIC BASIS OF INNOVATIVE INVESTMENT DEVELOPMENT COMPANY.....	68
--	----

Danylevskaya I.V.

THE METHOD OF EVALUATING THE ACTIVITY OF SPECIALISTS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	72
--	----

Dashko I.M.

STRATEGIC MANAGEMENT DEVELOPMENT THE EMPLOYMENT POTENTIAL OF THE ENTERPRISES.....	75
--	----



Zakharchenko N.V. DEVELOPMENT OF MARKETING ASPECTS OF THE FUNCTIONING OF COMMERCIAL ENTERPRISES.....	79
Ignashkina T.B., Semenyuk V.S. EVALUATION AND DIAGNOSTICATION OF COMPETITIVENESS OF PRODUCTS OF ENTERPRISE.....	83
Kostenko T.O. BIOETHANOL PRODUCTION AS A PERSPECTIVE DIRECTION OF UKRAINIAN SUGAR INDUSTRY INNOVATION DEVELOPMENT.....	86
Koshonko E.V. SOCIAL CAPITAL AS A BASIS OF INCREASE OF QUALITY OF LIFE.....	90
Malahova A.V., Martynenko E.V. A ROLE OF ADMINISTRATIVE ACCOUNT IS IN FUNCTIONING OF SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF TRADE ENTERPRISE.....	94
Mykhailovyna S.O. METHODOLOGICAL ASPECTS OF CARRYING OUT INVENTORY CHECK AND PRESENTAION OF ITS RESULTS IN ACCOUNTING.....	98
Muravskiy O.A. METHODICAL ASPECTS OF ESTIMATION OF EFFICIENCY OF THE USE OF TURNOVER MEANS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	102
Pidhrebelska M.I. UNECONOMICAL EFFECTS FUNCTIONING LARGE-COMMODITY AGRICULTURAL PRODUCTION.....	109
Ruban V.V. MODERN ASPECTS OF DETERMINING THE EFFICIENCY OF INVESTMENT COMPANIES.....	113
Rukas-Pasichnyuk V.G. CONCEPTS AND CLASSIFICATION OF TECHNOLOGY TRANSFER.....	117
Trusova N.V. EXTERNAL ENVIRONMENT PROVISION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES FINANCIAL POTENTIAL.....	122
Chornukha I.V. MODELING OF INFLUENCE INVESTMENT COMPETITION ON DEVELOPMENT OF CONSTRUCTION INDUSTRY ENTERPRISES.....	127
Shelegeda B.G., Kolobova V.V. SYSTEM CLASSIFICATION AS INNOVATIVE BASIS OF METHODOLOGY OF ECONOMIC RESEARCHES.....	131
Shulgina T.S. BACKGROUND STRATEGIC DIRECTION FORMATION BY MANAGEMENT.....	136
Yaroshevskaya O.V. PRICE TRENDS INDUSTRY OF UKRAINE.....	140
Iartym I.A. TERMS OF ECONOMIC SECURITY STRATEGIC CHANGE SUPPORT FOR MACHINE BUILDING ENTERPRISES.....	144
SECTION 5	
DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY	
Marchuk Iu.V. THE BACKGROUND OF INNOVATION ACTIVITY OF UKRAINE AND ITS REGIONS.....	149
Pushkarchuk I.M. INTERCONDITIONALITY AND INTERDEPENDENCE OF ECOLOGICAL DEVELOPMENT AND INVESTMENT ABILITY OF THE REGION.....	153
SECTION 6	
DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY	
Molina O.V. INVESTMENT & INNOVATION FACTORS OF INCREASING OF THE EFFICIENCY OF THE LABOUR MARKET IN THE REGION.....	159

Fedoryshyn V.S. SOCIO-ECONOMIC POLICY OF THE COMMUNAL OWNERSHIP DEVELOPMENT.....	163
Shkurupiy O.V. CONTRADICTIONS OF ECONOMIC PARTICIPANT'S INTERESTS ON THE RESIDENTIAL PROPERTY MARKET AND ITS SPECIAL MANIFESTATION IN UKRAINE.....	167
SECTION 7	
MONEY, FINANCES AND CREDIT	
Derkach Y.B. MODERN SCIENTIFIC METHODS FOR DETERMINING THE INTERNATIONAL BANK LIQUIDITY.....	171
Zherdetska L.V., Litvinyuk A.V. CONCEPTUAL BASICS OF BANKS FINANCIAL MODEL BUILDING AS THE MAIN COMPONENT OF THE ASSET AND LIABILITY MANAGEMENT.....	174
Kerimov P.O. HOW THE CHOICE OF CHANNEL OF FINANCING AFFECTS DEVELOPMENT PROCESS OF ENGINEERING ENTERPRISES.....	179
Kuznetsov A.N. METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE BANK'S STAFF.....	183
Pavlenko O.P., Dubrova N.P. INSURANCE OF BANK RISKS AS MAKING THE FINANCIAL PROVIDING IN THE CONDITIONS OF INTEGRATION.....	186
Petrunya Y.E. JOINT-STOCK CAPITAL AND CORPORATE GOVERNANCE: THE EVOLUTION OF THINKING AND CURRENT STATUS.....	191
Prots N.V., Hrynychshyn I.M. ROLE OF INTERGOVERNMENTAL FISCAL TRANSFER FORMATION OF FINANCIAL BASE OF LOCAL GOVERNMENT.....	195
Sushkova E.E., Oshurkevich V.V. SYSTEM OF EXCISE TAX ADMINISTRATION IN UKRAINE.....	199
Tkachyk F.P., Darmopuk I.V. TAX ADVICE – WAY TO MINIMIZE TAX EVASION.....	204
Tolubyak V.S. PENSION REFORM IN FOREIGN COUNTRIES: FEATURES AND RESULTS.....	208
Shepel E.V. GROUND EVALUATION INDICATORS INFLUENCE OF MONETARY FACTORS FOR DETERMINATION INFLATIONARY CONSTITUENT IN ACTIVITY OF BANKS	213
Shumeiko V.M., Kalenik K.I. RISK-MANAGEMENT IN TIMES OF ECONOMIC CRISIS	219
SECTION 8	
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	
Driha O.P. THE IFRS REQUIREMENTS TOWARDS THE ACCOUNTING FOR THE SECURITIZATION PROCESS.....	224
Lezhnenko L.I. FEATURES OF AUDIT OF ASSET AND LIABILITY OPENING STATEMENT OF FINANCIAL POSITION IN THE TRANSITION TO IFRS.....	228
Mazur N.A. ACCOUNTING IN AGRICULTURAL SERVICE COOPERATIVES: GENERAL REQUIREMENTS AND PROBLEMS.....	232
Petrenko N.I., Stolyarenko O.M. SOCIALPSYCHOLOGICAL ASPECTS OF ACCOUNTING PROFESSION AS ONE OF FACTORS OF INFLUENCE ARE ON REALIZATION OF PRINCIPLE OF CONTINUITY.....	236
SECTION 9	
MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY	
Komar M.I. THE MODEL OF FINANCIAL PROVISION OPTIMIZATION FOR INNOVATING IN SMALL BUSINESSES.....	240

СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 339.7

Савчук Н.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних фінансів
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана***Чівіленко Л.А.***здобувач кафедри міжнародних фінансів
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана*

ЗМІНИ ФІНАНСОВОГО ПРОФІЛЮ ГЛОБАЛЬНОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ

У статті розкрито сутність основних підходів до дефініції «світове фінансове середовище», проаналізовано специфіку фінансової архітектури та інституційної структури світового фінансового середовища. Визначено сучасні тенденції зміни фінансового профілю глобального бізнес-середовища.

Ключові слова: ТНК, транснаціоналізація, фінансова глобалізація, світове фінансове середовище, бізнес-середовище, глобальна економіка.

Savchuk N.V., Chyvylenko L.A. ИЗМЕНЕНИЯ ФИНАНСОВОГО ПРОФИЛЯ ГЛОБАЛЬНОЙ БИЗНЕС СРЕДЫ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

В статье раскрывается суть основных подходов к дефиниции «мировая финансовая среда», проанализированы специфика финансовой архитектуры и институциональной структуры глобальной финансовой среды. Определены основные современные тенденции изменения финансового профиля глобальной бизнес среды.

Ключевые слова: ТНК, транснационализация, финансовая глобализация, мировая финансовая среда, бизнес-среда, глобальная экономика.

Savchuk N.V., Chyvylenko L.A. CHANGES IN FINANCIAL PROFILE OF GLOBAL BUSINESS ENVIRONMENT: RESENT TRENDS

This paper reveals the essence of the main approaches to the definition "global financial environment", analyzed the specificity of the financial architecture and the institutional structure of the global financial environment. Authors defined the main modern trends of the financial profile of the global business environment.

Keywords: TNC, transnationalization, financial globalization, global financial environment, business environment, global economy.

Постановка проблеми. Домінуючою тенденцією сучасного світового економічного розвитку, який характеризується глибинною складністю процесів, що в ньому відбуваються, стала економічна глобалізація, яка в наслідок пришвидшення процесу багатомірних структурних зрушень визначила об'єктивний характер інтеграції та субординації всіх основних акторів та інститутів світового фінансового середовища.

Сучасне світове фінансове середовище є значним фактором у цивілізаційній еволюції людства. В епоху глобалізації фінансова сфера демонструє зростаючу самодостатність та незалежність від регуляторних механізмів впливу макроекономічної політики держав [1]. Розвиваючись за своїми, властивими йому законами, світове фінансове середовище характеризується високим рівнем гнучкості та мобільності фінансового капіталу, віртуалізацією світових фінансів, глобальним масштабом операцій корпоративного (транснаціонального) капіталу, випереджаючою динамікою міжнародного капіталообігу, що з одного боку забезпечує отримання надприбутків, а з іншого – деформує глобальні відтворювальні процеси та стимулює зростання у світовій економіці фінансових дисбалансів.

Остання світова фінансова криза знову змусила провідних економістів і науковців звернути увагу на інституційну будову, у цілому, та взаємозв'язок і взаємозалежність окремих компонент, зокрема, су-

часного світового фінансового середовища з урахуванням впливу глобальних трансформацій, що обумовлює актуальність теми даного дослідження.

Аналіз публікацій. Теоретична база становлення та функціонування світового фінансового ринку пророблялася представниками всіх провідних напрямів економічної думки. Серед яких особливої уваги заслуговують праці М. Гілберта, Г. Касселя, Дж. Кейнса, Л. Красавіної, П. Кругмана, Л. Мауера, А. Мовсеняна, С. Огнівцева, А. Суєтіна, М. Фрідмана, Ф. Хайєка, Дж. Хансона тощо.

Не дивлячись на те, що більшість змістовних характеристик світового фінансового середовища вивчені, досліджені та розкриті, разом з тим існує елемент невизначеності – загальноприйнятого теоретичного обґрунтування, усталених категорій вивчення і універсальних правил його регулювання до сьогодні не склалися.

З розвитком світового фінансового середовища одні тенденції зберігаються та закріплюються в економічних закономірностях, інші, навпаки, зникають, звільняючи місце новим явищам і процесам, під впливом глобальних трансформацій. Значний вклад у наукове розуміння сучасної тенденції розвитку світового господарства – економічної глобалізації, внесли і зарубіжні (М. Алле, Б. Аморозо, П.-Р. Аргенор, У. Бек, О. Богомолов, Д. Брок, І. Валлерстайн, С. Вей, В. Во, Дж. Даннінг, Х. Едісон, М. Кім,

М. Кос, Ф. Лейн, С. Моїсєєв, Дж. Несбіт, Л. Річчі, К. Рогофф, Ж.-М. Сіроєн, Дж. Стіглац, Л. Туроу, Ф. Фукуяма, С. Ханнінгтон, Ю. Шишков та ін.) і вітчизняні (О. Білорус, В. Іноземцев, Д. Лук'яненко, З. Луцишин, О. Мозговий, Ю. Пахомов, А. Поручник, О. Рогач та ін.) науковці.

Процеси транснаціоналізації dostали розвиток у наукових дослідженнях як зарубіжних: К. Акамацу, П. Бакклі, Р. Верном, М. Вілкінс, І. Волне, Е. Грехем, Дж. Йохансон, Р. Кейвз, Ч. Кіндбергер, М. Кассон, Р. Коуз, Ф. Нікербоккер, М. Портер, С. Хаймер, К. Калотай, А. Кузнєцов, Дж. Метьюз так і вітчизняних: В. Геєц, Б. Губський, Ю. Макогон, В. Новицький, Є. Панченко, В. Рокоча, Л. Руденко-Сударєва, Є. Савельєва, І. Школа вчених. У той же час питання визначення ролі та впливу транснаціональних корпоративних структур на світове фінансове середовище на сучасному етапі розвитку залишаються недостатньо вивченими та потребують подальшого дослідження, що аргументує мету і логіку викладеної статті.

Метою даного дослідження є уточнення базового поняття «світове фінансове середовище», дослідження сучасної інституційної будови та визначення ролі і місця окремих компонентів у світовому фінансовому середовищі з урахуванням новітніх тенденцій глобального економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Однією з провідних тенденцій у розвитку сучасної світової економічної системи виступає глобалізація, основу якої становить фінансово-інвестиційна взаємодія, оскільки глобалізація останніми роками розвивається переважно на фінансово-інвестиційній основі [1, с. 14]. Д.Г. Лук'яненко визначає глобалізацію, як процес, що виводить цивілізацію на вищий рівень розвитку із системною інтернаціоналізацією умов і сфер людської життєдіяльності [2, с. 66].

Характерною ознакою глобального економічного середовища, що сформувалося на початку 80-х рр. ХХ ст., стали глобальні фінансові кризи¹, які виникали в і-національних економіках (Мексика – 1994 р., Південна Корея – 1997 р., США – 2008 р.) і як «хвилі фінансового цунамі» охопили економіки інших країн. Полярний характер виходу з останньої світової фінансової кризи 2008-2009 рр. та процес респесії, який триває до сьогодні, глибоко вплинули і на фінансовий профіль глобального бізнес середовища. Говорячи про фінансовий профіль глобального бізнес-середовища ми, перед усім, розуміємо світове фінансове середовище.

Як зазначає Н.М. Груциньська: «вивчаючи процеси, які відбуваються в умовах глобалізації, слід враховувати зміни і самої глобалізації, її трансформацію, до каталізаторів якої можна зарахувати, у першу чергу технологічні зміни в суспільстві, що ведуть за собою зміни в економічній, фінансовій, політичній, культурній, соціальній сферах життя» [3, с. 44].

В економіці глобалізація охоплює перш за все фінансову сферу, а активність транснаціонального капіталу стає каталізатором процесів транснаціоналі-

зації та фінансової глобалізації. Фінансові операції є відображенням та своєрідною квінтесенцією тих процесів, що відбуваються в реальному секторі економіки [4].

О. Мозговий, Л. Руденко-Сударєва та Д. Гуртов трактують фінансову глобалізацію, як «один з напрямів процесу суспільної глобалізації, який на фоні широкомасштабної лібералізації валютних режимів й розвитку інформаційних технологій уможливило стрімке зростання обсягів світових фінансових потоків й операцій на фінансових ринках; розквіт фінансового інжинірингу, що сприяє поширенню фіктивних капіталів і провокує виникнення «фінансових бульбашок»; посилення інтеграційних зв'язків національних фінансових ринків та їх стрімкого претворення в єдиний світовий фінансовий простір з відповідною модифікованою конфігурацією світової фінансової архітектури» [1, с. 5].

Фінансова глобалізація здійснює різноспрямований вплив на рівень стабільності національних фінансових систем, що проявляється, з одного боку, в зростанні обсягів транскордонних фінансових трансакцій, появи нових фінансових інститутів, з іншого – у зміні динаміки і механізмів поширення фінансових криз, активізації використання позикових коштів фінансовими інститутами і підвищення ризику. Формування стратегії інституційного розвитку світової фінансової системи має проходити з урахуванням даних змін, у тому числі і на етапі посткризового відновлення.

Функціонування сучасного світового фінансового середовища відбувається в умовах посилення концентрації транснаціонального капіталу, інтернаціоналізації фінансових ринків, глобалізації фінансових потоків і зростання фінансових дисбалансів.

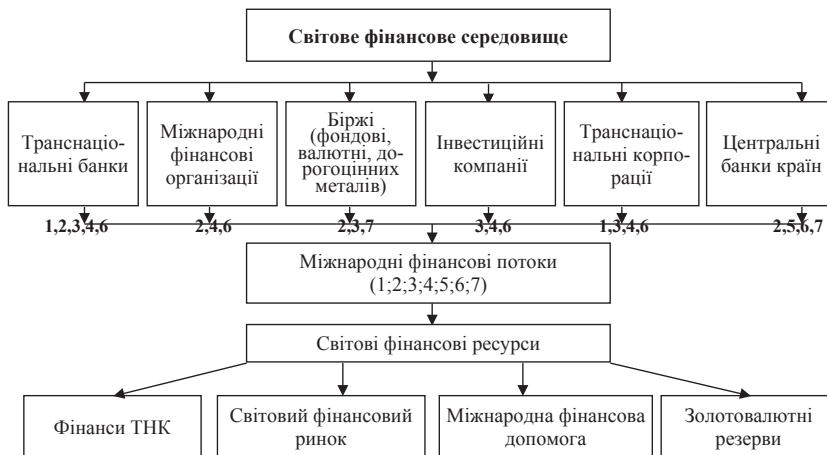
Сучасне світове фінансове середовище є складною багаторівневою глобальною фінансовою системою, яка має свої особливості розвитку та функціонування. Як і будь-яка інша система вона є не простим набором, а сукупністю взаємопов'язаних компонентів, які мають однорідні ознаки та об'єднані цільовою функцією ефективного впорядкування фінансових потоків.

Аналіз літературних джерел показав, що на сьогодні не існує єдиного підходу до визначення сутності та структури світового фінансового середовища. На нашу думку дослідження проблематики світового фінансового середовища слід розглядати в двох зрізах: за змістовним наповненням та інституційною будовою. За змістовним наповненням, світове фінансове середовище – це сукупність відокремлених, проте взаємопов'язаних компонентів світового фінансового ринку, які відображають особливі форми фінансових взаємовідносин між його учасниками.

За інституційною будовою, світове фінансове середовище – це сукупність фінансових та не фінансових інститутів, які функціонують у фінансовому секторі економіки та безпосередньо забезпечують рух капіталу, здійснюють управління фінансовими потоками і регуляторів, які забезпечують ефективне функціонування, організацію та здійснення фінансової діяльності її суб'єктами. Інституційну структуру світового фінансового середовища представлено на рисунку 1.

Отже, світове фінансове середовище становить складну внутрішньо структуровану систему інститутів. Світові потоки фінансових ресурсів під впливом конкурентної боротьби через інституційний механізм світового фінансового ринку спрямовуються в ті сфери та регіони світової економіки, де на них відчу-

¹ За останні 32 роки економічні кризи повторювалися в середньому кожні 9,7 років, проте не всі вони носили глобальний характер. Так кризи 1994, 1998, 1999 рр. (Мексика, Росія, Туреччина, Бразилія, Аргентина) носили регіональний характер, а кризи 1997, 2008-2009 рр. – глобальний. Слід відмітити, що в розвинених країнах середній інтервал між кризами склав 12,6 років (США – 14 р., Японія – 8, ЄС і Великобританія – 13,5) а в країнах, що розвиваються – 6,7 років, відповідно (Південна Корея – 11 р., Росія – 6,5, Мексика – 14, Бразилія, Аргентина, Туреччина – 9) [5, с. 9].



Форми міжнародних фінансових потоків:

- 1 – розрахункове і кредитне обслуговування руху товарів і послуг;
- 2 – валютні операції;
- 3 – операції з цінними паперами та іншими фінансовими інструментами;
- 4 – іноземні інвестиції;
- 5 – міжнародна офіційна іноземна допомога;
- 6 – міжнародні кредити;
- 7 – офіційні та приватні золотовалютні резерви.

Рис. 1. Інституційна структура світового фінансового середовища

Джерело: розроблено авторами

вається найбільший попит і є можливість отримати максимальні прибутки.

Сучасне світове фінансове середовище визначає умови розвитку світового фінансового ринку та впливає на рішення керівників його інституційних учасників, які, у свою чергу, зумовлюють розвиток глобального бізнес-середовища. Це підтверджує тісний взаємозв'язок світового фінансового середовища з глобальним бізнес-середовищем. Отже, усі трансформації, які відбуваються в останньому прямо впливають на формування та функціонування всіх компонент світового фінансового середовища.

Головними суб'єктами процесу глобалізації світової економіки, регулюючими міжнародні валютно-фінансові відносини, є міжнародні фінансові організації. Саме вони відіграють основну роль у розвитку світогосподарських зв'язків шляхом реалізації глобальних стратегій і виступають системоутворюючими інститутами сучасної архітектури світового фінансового середовища, об'єднуючими національні, регіональні та міжнародну фінансові системи.

Визначення функціональних взаємозв'язків між компонентами світового фінансового середовища дозволили нам виділити наступні його функції: адаптація інститутів світового фінансового середовища до процесів глобалізації, моніторинг стабільності світової фінансової системи щодо негативних наслідків глобалізації; запобігання глобальним фінансовим кризам тощо. Виконання вищезазначених функцій передбачає:

- формування нових інститутів, які підвищують рівень захисту світової фінансової системи від впливу зовнішніх шоків, викликаних фінансовою глобалізацією;
- формування нових інститутів з метою зниження трансакційних витрат регулювання розвитку світового фінансового середовища;
- врегулювання глобальних дисбалансів за рахунок створення полівалютної світової системи і появи нових резервних валют;

- модифікація міжнародних стандартів діяльності глобальних фінансових інститутів і розширення їх сфери дії;

- гармонізація регулюючих функцій міжнародних фінансових інститутів з урахуванням наслідків сучасної глобальної фінансової кризи;

- прискорення процесів валютно-фінансової інтеграції.

Формування сучасної інституційної будови світового фінансового середовища обумовлено впливом наступних тенденцій світового економічного розвитку: інтелектуалізація, гуманізація, соціологізація суспільного виробництва; глобальна інформатизація; вільний рух капіталу в глобальній інформаційно-комунікаційній мережі; транснаціоналізація економіки з формуванням глобальних корпоративних структур; гармонізація національних економічних інтересів і політик; посилення ролі неурядових транснаціональних фінансових організацій; поширення процесів дедалі більшої національних економік; незалежність від регуля-

торних механізмів впливу макроекономічної політики держав світу; офшоризація економіки; фінансова глобалізація світу тощо.

Фінансова глобалізація світу формує зовнішнє середовище діяльності транснаціональних корпорацій, об'єктивно впливає на всі рівні та сфери їх взаємодії як між собою, так і з органами фінансового регулювання на національному та міжнародному рівнях.

ТНК завжди знаходяться в активному пошуку нових інвестиційних проектів з метою підвищення своєї глобальної конкурентоспроможності. Для здійснення інвестиційної діяльності та забезпечення господарської діяльності ТНК потребують доступ до світових фінансових ресурсів, основним джерелом яких є світовий фінансовий ринок, який являє собою єдиний механізм функціонування його валютного, кредитного, фондового, інвестиційного та страхового сегментів. Отже, світовий фінансовий ринок, будучи компонентом світового фінансового середовища, має важливе значення для ТНК, які, прагнучи зберегти лідерські позиції на ринку та підвищити ефективність господарської діяльності, а, відповідно, і рівня капіталізації, потребують відповідного фінансового середовища, настільки ж гнучкого і динамічного, як і сучасні корпорації.

Під динамічністю фінансового середовища дослідники Grand Tornton International розуміють зміни, які відбуваються в економіці та сприяють росту ключових економічних показників. Керівники ТНК вважають «здорову систему фінансового регулювання» як найбільш важливий компонент фінансового середовища, який супроводжується доступністю кредитних ресурсів і легким доступом до ринку капіталу, а саме: доступом до середньострокового капіталу, рівнем кредитування приватного сектора, існуючими ставками корпоративного податку, зростанням прямих іноземних інвестицій, обсягом внутрішніх угод M&A та системою фінансового регулювання. Саме ці показники лягли в основу розробленої Grand Tornton International індексу динамічності фінансового середовища, який є складовою глобаль-

ного індексу динамічності² (GDI) і розраховується за 2012 року для економік 60 країн світу. За допомогою індексу динамічності фінансового середовища ми можемо прослідкувати останні зміни фінансового профілю глобального бізнес середовища, як за окремими країнами та їх угрупованнями за економічною та регіональною ознаками (табл. 1).

Таблиця 1
Рівень динамічності фінансового середовища:
регіональні відмінності

Регіон світу/Групи країн	Динамічність фінансового середовища*	
	2012 рік	2013 рік
Країни Північної Америки	66	63
Скандинавські країни	61	-
Країни Східної Європи	57	56
Країни Західної Європи	56	50
Країни Близького Сходу і Африки	53	41
Країни Латинської Америки	48	49
Країни Азійсько-Тихоокеанського регіону	55	52
розвинені країни	-	58
країни, що розвиваються	-	49
Країни групи G7	59	52
Великобританія	40	38
Німеччина	62	57
Франція	72	60
Італія	54	40
Канада	62	75
США	69	51
Японія	51	42
Країни групи G8	47	49
Країни групи G20	55	50
Країни ЄС	57	52
Країни БРІКС	47	46
Бразилія	57	61
Російська Федерація	33	30
Індія	40	49
Китай	47	47
ПАР	58	43
Україна	-	38
Середнє значення за країнами	55	52

*Показник динамічності фінансового середовища представлений у виді оцінки від 0 до 100 для кожного регіону світу, групи країн та окремих країн, де «100» – найбільш динамічне фінансове середовище і «0» – навпаки, «-» – немає даних.

Джерело: складено на основі [6; 7]

Проведений вище аналіз динамічності фінансового середовища показав, що в роки рецесії після світової фінансової кризи ринки, які розвиваються

² GDI оцінює розвиток бізнес середовища кожної країни за минулий рік. Для розрахунку глобального індексу динамічності в 2012 році було проведено аналіз 50 країн за 22 показниками динамічності в п'яти категоріях: бізнес-середовище, економічне зростання, наука і технології, праця і людський капітал і фінансове середовище. У 2013 році аналіз охопив 60 країн світу.

Для отримання релевантної інформації EIU провів опитування 406 керівників вищої ланки по всьому світу, в якому респондентам пропонувалося визначити значення кожного показника для їх організації. За розрахунками Grand Tornton International у 2013 році до п'ятірки країн-лідерів із найбільш сприятливим бізнес середовищем увійшли: Австралія (GDI=66), Чилі (GDI=65), Китай (GDI), Нова Зеландія (GDI=63), Канада (GDI=62) та Фінляндія (GDI=62).

Джерело: <https://globaldynamismindex.com/gdi.html#map/undefined/yearly>

є більш привабливими в порівнянні з розвиненими країнами. Якщо за регіональною ознакою найбільш динамічним і гнучким залишається ринок країн Північної Америки., то за індивідуальними показниками даної категорії п'ятірку країн лідерів очолюють наступні: Сінгапур (FDI=82), Канада (FDI =75), Чилі (FDI =71), Словенія (FDI =71), Польща (FDI =70), Фінляндія (FDI =69).

Перше місце у світі за динамічністю економічного зростання займає Аргентина. Її економіка зростає на 9% у 2011 році, поступившись лише Китаю з 50 розглянутих країн, включених у GDI, у той час як споживчий попит збільшився на 23% за аналогічний період [6]. Тим не менш аналітики Grand Tornton International прогнозують зниження показників зростання на 4% протягом наступних періодів не дивлячись на зусилля країн з обмеження зростання заробітної плати, скорочення субсидій і штучну підтримку торгового балансу.

У групі країн Латинської Америки за індексом динамічності світового фінансового середовища лідире Аргентина, Уругвай на 3-му місці, потім йдуть Чилі (4) і Колумбія (10). Двоє регіональних важкоатлетів Бразилія і Мексика займають 20 і 21 місце відповідно [6].

Китай, займає друге місце за індексом GDI. Його економіка зростає більш ніж на 9% у 2011 році, у той час як споживчий попит збільшився на 21%. У спробі знизити залежність від експорту та іноземних інвестицій на користь внутрішнього споживання, плани за темпами економічного зростання в Китаї були знижені до 7,5% з 8,0% (даний показник тримався з 2005 р.) [6].

Серед інших країн Азійсько-Тихоокеанського регіону лідирують Індія та Індонезія. В Індії зростання, як очікується, сповільнилося в 2012 році внаслідок сильної світової економічної турбулентності і постійно високої інфляції, яка стримує приватне споживання. Темпи зростання в Індонезії раніше будуть спиратися на сильне зростання експорту та споживчого попиту.

З розвинених країн, найвищий рейтинг за показником GDI належить Швеції, де незважаючи на спад у регіоні в 2011 році було зафіксовано зростання ВВП і споживчого попиту. Німеччина займає перше місце серед країн G7, її економіка зростає на 3% у 2011 році, що вище за аналогічні показники інших країн євросони, а споживчий попит збільшився на 9%. Канада вийшла відносно неушкодженою з фінансової кризи і займає 31 місце за показником GDI, випереджаючи США (GDI =38) [6].

Серед країн ЄС лідерами за динамічністю фінансового середовища залишаються Словенія, Польща та Фінляндія. Щодо аутсайдерів – Греції (GDI=37) та Португалії (GDI=39), які отримали величезні кошти для порятунку своїх економік від ЕЦБ, але чий темпи економічного зростання продовжують знижуватися в 2013 році, залишаючи ці країни в центрі кризи євросони. Слід зазначити, що за виключенням Словенії всі країни ЄС продемонстрували зниження показників економічного зростання, що призвело до зниження індексу динамічності фінансового середовища. Прогнози на 2014-2015 рр. вказують на подальший спад виробництва внаслідок заходів жорсткої економії.

Світова фінансова криза 2008 р., досить чітко показала, що скорочення ліквідності призводить до великих скорочень обсягів виробництва. Мільярди євро, що надаються Європейським Центральним Банком регіональним банкам, відстрочили початок регі-

ональної кризи. Це є додатковим свідченням важливості «здорового» динамічного світового фінансового середовища для подальшого зростання глобальної економіки.

Економіка Японії, де ВВП скоротився на 0,9% у 2011 році внаслідок руйнівного землетрусу і цунамі та Венесуели – де споживчий попит впав на 22% внаслідок нестримної інфляції також пропонують менші можливості для транснаціональних компаній за цим показником.

Висновки. У результаті проведеного нами дослідження слід зазначити, що нові тенденції сучасної глобальної економіки призвели до зміни фінансового профілю глобального бізнес-середовища та, відповідно, архітектури світового фінансового середовища. Посилилася роль транснаціональних корпоративних структур у світовому фінансовому середовищі. Перетворивши світове господарство по суті в транснаціональний бізнес, ТНК і ТНБ обумовили його прогрес за різними напрямками: від підвищення технічного рівня, якості продукції та ефективності виробництва до вдосконалення форм менеджменту.

Фінансові ринки поступово відходять від гегемонії долара США в міжнародних розрахунках, кредитах, емісіях і офіційних резервів. МВФ рухається в бік перегляду квот і кошику СПЗ на користь Китаю, Індії та Російської Федерації. Центральні банки країн переглядають вимоги до резервів, деривативів та позабалансових зобов'язань. Країни групи G20 рухаються в сторону мінімізації офшорної компоненти глобального фінансового середовища.

Глобалізація фінансової діяльності якісно та кількісно змінює інституційне фінансове середовище, трансформує взаємозв'язки та взаємозалежності між елементами світової фінансової системи, висуває пи-

тання дослідження її розвитку в число пріоритетних напрямів економічної науки, що обумовлює необхідність пошуку нових теоретичних підходів та вимагає детального систематичного розгляду у вітчизняній економічній літературі і потребує подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мозговий О.М., Руденко-Сударева Л.В., Гуртов О.Д. Методика економічної оцінки глобальних процесів / за ред. д.е.н., проф., Л.В.Руденко-Сударевої. – Київ: КП «Редакція», 2010. – С. 10.
2. Лук'яненко Д.Г. Глобальна економічна інтеграція: Монографія. – К.:ТОВ «Національний підручник», 2008. – 220 с.
3. Грущинська Н.М. Технологічні трансформації економіки України в умовах сучасних глобальних процесів / Н.М. Грущинська // Стратегія розвитку України: економіка, соціологія, право. – К. НАУ – 2014. – № 1. – С. 43-48.
4. Новикова І.В. Глобализация и рынок: поиски стратегии экономического развития в XXI в. – Минск, 2001. – 167 с.
5. Шавшуков В.М. Иностранные инвестиции в глобальной экономике / В.М. Шавшуков // Экономические науки. М. – 2014. – № 8(117). – С. 7-18.
6. Глобальный индекс динамичности (GDI) 2012: основы развития бизнеса. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gtrus.com/doc/public/surveys/gdi/gdi_2012ru.pdf.
7. Глобальный индекс динамичности (GDI) 2013. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://globaldynamismindex.com/gdi.html#map/undefined/yearly>.
8. Bergsten F. Reforming the International Financial Architecture, Testimony before the Committee on Banking and Financial Services, United States House of Representatives. March 23, 2006.
9. Progress in Strengthening the Architecture of the International Financial System / A Factsheet – July 2000 by IMF External Relations Department. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.internationalmonetaryfund.com>.
10. World Development Finance 2013. World bank. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://econ.worldbank.org>.

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.54.012.435

Зеліч В.В.

*доцент, кандидат економічних наук
кафедри міжнародного бізнесу, логістики та менеджменту
факультету міжнародного менеджменту, логістики та бізнесу
Ужгородського національного університету*

Сани «С» Г.А.

*студентка
факультету міжнародного менеджменту, логістики та бізнесу
Ужгородського національного університету*

ШЛЯХИ ГАРМОНІЗАЦІЇ МЕТОДІВ ПРОТЕКЦІОНІЗМУ ТА ФРИТРЕЙТЕРСТВА В УКРАЇНІ ЯК МЕХАНІЗМУ ПОКРАЩЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті проаналізовано основні концепції фритрейтерства і протекціонізму, зроблено спробу віднайти ефективних механізм поєднання вказаних методів для покращення функціонування національної економіки, збагачення нації, спрямування країни на нарощування промислово-виробничого потенціалу країни, покращення якісного та конкурентоспроможного експорту країни. Зроблена спроба моделювання методів протекціонізму та фритрейтерства в Україні, визначено їх вплив на розвиток країни.

Ключові слова: протекціонізм, фритрейтерство, вільна торгівля, промислово-виробничий потенціал країни, національне виробництво.

Зеліч В.В., Сани «С» Г.А. ПУТИ ГАРМОНИЗАЦИИ МЕТОДОВ ПРОТЕКЦИОНИЗМА И ФРИТРЕЙТЕРСТВА В УКРАИНЕ КАК МЕХАНИЗМА УЛУЧШЕНИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье проанализированы основные концепции фритрейтерства и протекционизма, сделана попытка найти эффективных механизмов сочетания указанных методов для улучшения функционирования национальной экономики, обогащения нации, направления страны на наращивание промышленно-производственного потенциала страны, улучшение качественного и конкурентоспособного экспорта страны. Сделана попытка моделирования методов протекционизма и фритрейтерства в Украине, определено их влияние на развитие страны.

Ключевые слова: протекционизм, фритрейтерство, свободная торговля, промышленно-производственный потенциал страны, национальное производство.

Zelic V.V., Sani «С» G.A. WAYS OF HARMANIZATION OF THE METHODS OF PROTECTIONISM AND FREE TRADE IN UKRAINE AS A MECHANISM TO IMPROVE THE FUNCTIONING OF THE NATIONAL ECONOMY

The article analyzes the basic concepts frytreystva and protectionism, and attempt to find an effective mechanism combining these techniques to improve the functioning of the national economy, enriching the nation, the country's direction on naroshennya industrial production potential, improve quality and competitive exports. The attempt of modeling methods and protectionism frytreystva in Ukraine, and determined their impact on development.

Keywords: protectionism, frytreystvo, free trade, industrial-commercial potential of the country, national production.

Актуальність дослідження. Надзвичайно актуальним для України є застосування гармонізації у виборі зовнішньоекономічної політики при використанні теорії протекціонізму та вільної торгівлі.

Метою дослідження є вивчення особливостей політики теорії і практики протекціонізму, визначення шляхів покращення ефективності застосування у ринковій економіці на сучасному етапі розвитку з урахуванням нових факторів її формування, комбінування її з вільною торгівлею в Україні та розробки рекомендацій застосування політики протекціонізму для підвищення конкурентоспроможності економіки країни.

Дискусійність застосування заходів політики протекціонізму та вільної торгівлі, глибокий конфлікт між теоретичними постулатами та практичними наслідками їх реалізації, неможливість визначити ту межу, яка розділяє обидва напрями зовнішньоторговельної політики країн та спонукає їх приймати відповідні заходи у економічних стосунках між со-

бою – в останні роки ці питання набувають ще більшої актуальності для України, тим більше зважаючи на проголошені ідеї лібералізації торгівлі в межах СОТ. Витоки дослідження взаємоузгодження протекціонізму та вільної торгівлі слід шукати ще у працях класиків економічної думки. Разом з тим нагромаджений пласт економічних знань у сфері зовнішньої торгівлі так і не забезпечив розробку єдиної політики поведінки країн у міжнародному економічному просторі. У цій статті автори ставлять за мету зробити спробу виведення, аналізу та моделювання єдиної політики поведінки країн при застосування методів гармонійного ефективного поєднання вільної торгівлі та фритрейтерства.

Аналіз досліджень. Першими теоретиками і практиками протекціонізму були меркантилісти (від італ. mercante – торговець, купець) У. Стаффорд, Т. Мен, А. Серра (Великобританія), Г. Скарюффі, А. Монкретьєн (Франція).

Найбільш значні досягнення у дослідженні особливостей політики протекціонізму здійснили такі видатні вчені-економісти: Ф. Ліст, Б. Баласа, А. Гамільтон, Я. Жаліло, П. Кругман, Т. Мельник, Дж.С. Мілль, А. Монкретсьєн, Б. Олін, М. Пєбро, М. Портер, Д. Рікардо, М. Серпухов, А. Сміт, У. Стаффорд, Дж. Стюарт, Е. Хекшер та ін.

Прибічники фритрейдерства – Д. Рікардо, Б. Олін, Б. Баласа, Б. Бартлет, Я. Жаліло, А. Сменковський, І. Дюмулен, Д. Менделєєв, причому перші наполягають на необхідності вжиття заходів щодо митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, а інші відстоюють переваги вільного переміщення товарів, послуг та факторів виробництва між країнами.

Заперечення необхідності втручання держави у економіку для забезпечення її добробуту знаходимо ще у працях А. Сміта, який проповідував принципи саморегулювання ринку та обмеження державного впливу. Будучи прихильником вільної торгівлі, в якості чинників стимулювання зовнішньої торгівлі він виокремлює: повернення мита (аналог теперішнього відшкодування податку на додану вартість); премії, що видавали вітчизняним виробникам при вивезенні сировини або ж мануфактурних виробів (аналог субсидування); укладення вигідних торгових договорів з країнами; заснування колоній в інших країнах [1, с. 326, 329].

Разом з тим російський економіст-дослідник І. Посошков ще задовго до А. Сміта у праці «Книга про бідність і багатства» (1724 р.) як реальну загрозу безпеці держави виокремлював безмитну торгівлю, а торгівля загалом, на його думку, має бути регульованою.

Товарами, на які слід при ввезенні встановити заборони, він вважав такі, що «скоро пропадають», та вироби, які вже виробляються в достатній кількості в країні: сіль, залізо, голки тощо. Разом з тим дослідник не заперечував необхідність застосування жорсткої протекціоністської політики щодо експорту сировини з метою стимулювання вивезення вже готової продукції, тоді як в структурі російського експорту одними із основних статей були сировина та матеріали [2].

Підтримання ідеї вільної торгівлі декларував у своїх працях французький економіст і публіцист Ф. Бастіа. В «Економічних софізмах» він зазначав, що «свобода торгівлі вирівнює умови виробництва – прямого чи непрямого, тому що вона залишає тільки неминучі відмінності, які полягають у транспортних витратах... Якщо дві країни поставлені в неоднакові умови виробництва, то з них обох від свободи обміну виграє насамперед та, яка поставлена природою в менш сприятливі умови» [3]. Вищеподаними аргументами вчений завдав суттєвого удару протекціоністським ідеям.

Протекціонізм (protectio – лат. – прикриття, захист) – система заходів, що ґрунтується на внутрішньому законі держави і міжнародних актах, які застосовуються державою для захисту національної економіки країни від іноземної конкуренції, за допомогою тарифних та нетарифних інструментів.

Практичним втіленням концепції Ф. Ліста став розвиток Німеччини, Японії та США. У своїй праці Ф. Ліст завдає нищівної критики популярній тоді в Європі теорії «вільної торгівлі» Адама Сміта та Давида Рікардо. Вчений довів, що вигода від «вільної торгівлі» для слаборозвинутої економічної країни може бути лише тимчасовою, а стратегічно така держава програє.

Протекціоністські заходи запроваджувала і Франція. Генеральний контролер фінансів Франції Ж.-Б. Кольбер після реформаційних заходів у 1667 р. запровадив ультраротекціоністський тариф, який мав на меті перешкодити увезення готових товарів у Францію. Загалом «промислова політика Кольбера, – як зазначав В. Малков, – ґрунтувалася на дуже старій, міцно укоріненій ідеї про можливість досягнення економічної автаркії, тобто про те, що Франція здатна розвивати в себе всі види виробництва і ні в чому не залежати від сусідів» [5].

Одним із перших тарифів Росії з яскраво вираженими ознаками протекціонізму був Митний тариф 1724 р. Довгий час митна політика Росії була достатньо поміркованою щодо захисту національних інтересів, і перехідним у частині реалізації протекціоністських та фритредерських заходів став митний тариф 1822 р., в подальшому змінений тогочасним міністром фінансів Росії Є.Ф. Канкріним, прихильником протекціоністського та фіскального, а не охоронного, мита. За П.Б. Струве, «протекціонізм Канкріна перебував в тісному зв'язку з фіскально-фінансовими завданнями управління. Канкрін був охоронцем інтересів фіску і вбачав, як і пізніше, Вітте, у митові ідеальний метод оподаткування» [6, с. 183]. Обравши політику стимулювання експорту товарів (через надлишковість їх пропозиції та неплатоспроможність населення і низький попит) і обмеження імпорту, уряду того періоду вдалося не тільки забезпечити тарифний захист вітчизняної економіки, а й штучно стимулювати зростання промисловості (а не всієї економіки) завдяки експортній орієнтації [7, с. 61-66].

М. Бунге був помірним протекціоністом, «талановитим економістом, що вийшов із фритредерської економічної школи 1840-х рр. і в душі переконаний фритредер». Які ж тоді мотиви були покладені в основу його протекціоністської політики? Аналізуючи розвиток економіки Росії того часу, не можна не погодитися з П. Струве: це поєднання грошово-політичних та фіскальних мотивів, з подальшим проведінням реформ у податковій та валютній сферах [6, с. 241-246].

Політика захисту вітчизняного ринку отримала продовження у період перебування на посаді міністра фінансів С. Вітте. У 1893 р. він, за сприяння Д. Менделєєва, розробив програму розвитку промисловості і торгівлі Росії, котра передбачала за допомогою покровительського тарифу, торгових трактатів та системи перевезень товарів залізницею забезпечити захист національного ринку від суперництва іноземних товарів. Разом з тим, будучи прихильником учення Ф. Ліста, С. Вітте розумів неспроможність вітчизняної промисловості повністю задовольнити внутрішній попит, тому формування національної економіки мало відбуватися і за рахунок залучення іноземного капіталу. Більшість положень його доктрини були схвалені, однак іноземні компанії не отримали дозволу на придбання нерухомості [8, с. 75].

Одним із видатних російських дослідників механізмів реалізації політики протекціонізму та вільної торгівлі був лідер та прихильник лібералізму початку ХХ ст. П. Струве. У наукових колах його називають філософом економічної науки та економістом-систематиком, що сповідував ідеї послідовного емпіризму. Під торговою політикою він розумів не лише будь-який державний вплив на неї, але й суспільні відносини, що склалися в процесі. Тому зовнішню торгівлю розглядає «як сукупність впливів держави, спрямованих на створення особливо сприятливих умов торгових інтересів членів даної дер-

жавної цілісності по відношенню до членів інших державних утворень» [6, с. 3]. Ще на початку ХХ ст. П.Б. Струве дійшов висновку, що питання запровадження протекціоністської політики та митного покровительства, застосування протекціоністських заходів залежать не лише від економічного розвитку країн, але й від таких факторів, як: рівень населеності країни, розвиток продуктивних сил і виробничих відносин, природні та географічні умови країни.

З середини ХХ ст. завдяки утворенню ГАТТ принципів відбулося поступове зниження тарифних бар'єрів та спрощення процедур переміщення товарів. Разом з тим важко узгодити інтереси кількох країн, а вирішити та поєднати інтереси 153 країн практично неможливо, тому що передумови, мотиви та наслідки їх вступу до СОТ достатньо різні, в тому числі у сфері застосування тарифів [13], наявні відмінності у тарифних характеристиках, що вказує на неможливість безболісного для економік компромісу, який і так не вдалося виробити упродовж десятиліть. Разом з тим причиною такої ситуації можуть бути неготовність країни до переорієнтації ринків збуту товарів, нетривалий адаптаційний період або прихована стратегія СОТ щодо малорозвинених країн і країн, що розвиваються. Зокрема, це максимальне використання потенціалу держави, позбавлення за рахунок лібералізації оподаткування торгівлі суттєвих надходжень до бюджету та спричинення до залежності економіки країни від сильніших економік.

Нині доступ товарів країн, що розвиваються, на ринки розвинених країн є обмеженим. У доповіді Групи високого рівня з фінансування розвитку, створеної в межах ООН, зазначається, що основні вигоди від лібералізації торгівлі отримали промислово розвинені країни, а доступ країн, що розвиваються, на ринки багатих держав є суттєво обмеженим. Ринки основних товарів (не тільки сільськогосподарської продукції), виробництво яких у країнах, що розви-

ваються, відрізняється високим рівнем конкурентоспроможності, характеризується потужним протекціоністським захистом у найрозвиненіших країнах [14, с. 19]. За даними Світового банку, «протекціонізм багатих країн завдає країнам, що розвиваються, щорічні збитки на більш ніж 100 млрд дол., це вдвічі більше від усього обсягу допомоги, що надходить від Півночі Півдню» [15, с. 11].

Проведене дослідження ще раз підтвердило неможливість та неспроможність світової наукової думки упродовж століть виробити єдині правила та умови застосування основних форм тарифної політики. Причиною цього є усталена система поглядів на цю проблему, глибокий історичний досвід, який не тільки не сприяє розв'язанню проблеми, але й загортьє конфлікт причин та наслідків через неспівпадіння інтересів країн. Тобто сформована цілісна структура (гештальт) про протекціонізм та вільну торгівлю не дозволяє порушити таке їх сприйняття, що є можливим лише при домінуванні проявів однієї із них.

Політика протекціонізму часто застосовується промислово розвинутими країнами для захисту національних виробників як всередині країни так і за її межами. Дослідження проведені М. Серпуховим свідчать, що розвинуті країни найчастіше застосовують торговельні бар'єри у міжнародній торгівлі. Незважаючи на висловлювання канцлера Німеччини А. Меркель, що протекціоністські заходи національних держав створюють все більше перешкод для розвитку міжнародної торгівлі і гальмують зростання світової економіки [17], Європейським Союзом протягом 2011–2013 років було застосовано найбільше серед інших країн торговельних обмежень – 69 од. Серед лідерів також США – 57 од., Китай – 34 од., та Росія – 20 од. [18, с. 26].

Розвинуті країни, які декларують принцип вільної торгівлі, активно застосовують політику протекціонізму, що значно впливає на розвиток світової економіки. Дослідження еволюції протекціоніст-

Таблиця 1

Основні форми політики протекціонізму

Назва	Означення	Приклади
Селективний	Спрямований проти окремих країн чи товарів	Між Росією та США з приводу експорту російської сталі та імпорту американського м'яса
Галузевий	Захищає окремі галузі, передусім сільське господарство.	Ембарго ЄС на американську телятину з гормонами росту
Колективний	Здійснюється об'єднаннями країн проти держав, які в них не входять	В рамках Токійського раунду ГАТТ між США, Канадою, Японією та ЄС був підписаний договір про взаємну відміну мита для торгівлі літаками та їх запчастинами.
Прихований	Використання державою інституційних обмежень методами внутрішньої економічної політики без формального порушення міжнародних зобов'язань щодо інших країн. Часто підґрунтям такої політики є відстоювання власних геополітичних та соціально-економічних інтересів.	Намагання Росії, використовуючи інструменти фітосанітарного контролю, обмежити імпорт на її територію продуктів харчування українського виробництва (сирів, овочів, фруктів, курятини, кондитерських виробів, вин тощо) задля тиску в переговорах щодо вступу України в Митний союз.
Наступальний (агресивний)	Орієнтується на підтримку вітчизняного виробництва на зарубіжних ринках. Загроза введення обмежень на основних ринках збуту часто примушує країн-експортерів погоджуватись на відкриття власного ринку чи добровільне обмеження експорту.	Застосовані квоти до експорту текстилю, нав'язані країнам, що розвиваються, в рамках ГАТТ Міжнародного договору щодо бавовняного текстилю (особливо це позначилося на різкому зменшенні експорту бавовни з Індії та інших країн, що розвиваються).
Неопротекціонізм	Адміністративні, фінансові, кредитні, технічні та інші бар'єри, які значно ускладнюють вільне пересування товарів через кордони держав.	Використовуючи тиск, який полягав у відмові надання пільг відповідно до генеральної системи преференцій, якими користувалися Південна Корея, Сінгапур, Тайвань та Гонконг, США домоглися від вищезазначених держав «добровільного» обмеження експорту в розвинуті країни та відновлення своїх конкурентних позицій на міжнародному ринку.

Джерело: А. В. Келічавий, к. е. н., асистент кафедри політичної економії факультетів управління і управління персоналом та маркетингу, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ – «Ефективна економіка», 2014 р.

ських тенденцій дозволяє виділити декілька основних форм протекціонізму (табл. 1).

До методів прихованого протекціонізму належать декілька сотень різноманітних бар'єрів немитного характеру, які створюються на шляху експорту та імпорту товарів органами державної центральної та місцевої влади. Основними з цих методів є такі: технічні бар'єри; внутрішні податки та збори; державні закупки; вимоги про вміст місцевих компонентів.

Проведений кореляційний аналіз між кількістю ініційованих нетарифних заходів у країнах ЄС та ВВП на душу населення протягом 1998–2012 рр. (табл. 3) підтвердив результати дослідження ЮНКТАД та виявлену ними закономірність, що використання технічних нетарифних обмежень (санітарні і фітосанітарні заходи та технічні бар'єри) зростає зі збільшенням рівня ВВП на душу населення, у той час як нетехнічних (контроль за цінами, кількісні обмеження, антидемпінгові заходи), навпаки, знижується. Не всі із чинних видів нетарифних обмежень є протекціоністськими заходами

із захисту внутрішнього ринку від конкуренції імпортованих товарів, адже впровадження власне технічних обмежень зумовлено турботою про життя і здоров'я людей, прагненням до повного інформування споживачів щодо можливих наслідків придбання товарів.

Мета будь-яких нетарифних заходів – захист національного товаровиробника, безпеки та якості продуктів, що імпортуються. Проте їх застосування в Україні має рамковий характер з огляду на те, що продукція вітчизняного виробництва є неконкурентоспроможною за ціною та якістю, а відтак, за багатьма товарними позиціями, особливо непродовольчими товарами, перевага віддається імпортованим аналогам. Запровадження тарифних квот на імпорт продукції, визначення переліку товарів, імпорту яких підлягає ліцензуванню, контроль за цінами, вимоги до сертифікації та стандартизації, інші нетарифні заходи у своїй сукупності сприяють захисту українських підприємств від іноземної конкуренції, консервуючи наявну структуру виробництва та експорту.

Таблиця 2

Нетарифне регулювання у країнах ЄС та в Україні

Заходи	2008 ЄС-Україна		2009 ЄС-Україна		2010 ЄС-Україна		2011 ЄС-Україна		2012 ЄС-Україна	
Антидемпінгові	18	7	15	2	17	2	20	6	14	3
Компенсаційні	2	2	6	0	4	0	4	0	6	0
Санітарні і фітосанітарні	19	16	28	1	24	3	20	9	31	5
Санітарні і фітосанітарні	67	67	64	25	50	8	63	13	77	23

Джерело: *Oficijnyjsajt Svitovoi' organizacii' torgivli [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.wto.org*

Таблиця 3

Частота використання різних нетарифних обмежень у міжнародній торгівлі за товарними позиціями у 2012 р.

Товарна позиція	Санітарні і фітосанітарні	Санітарні і фітосанітарні	Передвiдвантажувальна інспекція	Контроль над цінами	Кількісні обмеження
Живі тварини	71.3	36.2	21.3	5.7	33.4
Овочі	69.2	31.7	24	3.6	27.1
Олія і жири	51.1	26.8	12.9	8	20.7
Харчові продукти	57	41.7	17.7	3.6	20.3
Мін. продукти	9.8	25.5	8.1	0.6	10.9
Хім. продукція	11.3	35.8	6.8	1.7	19.6
Гумка та пластики	1.2	24.1	5.7	0.8	6.3
Шкіра і хутро	12.8	23.7	9.9	0	12.9
Деревина	26.2	36.2	12.4	0.8	15.2
Папір	1.7	18.4	8.2	0.6	11.4
Текстиль	1.80	34.3	15.6	4.7	16.3
Взуття	0.7	38.8	16.7	3.3	17.9
Продукція машинобудування і електричне устаткування	1.1	20.8	8.2	0.8	13.1
Оптичне і медичне устаткування	0.4	20	7.9	0.2	8.1

Джерело: *Oficijnyj sajt JuNKTAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.asp>*

Таблиця 4

Індекси обмеженості торгівлі за 2009 р.

Країна	Тарифи			Тарифи та нетарифні обмеження		
	Усього	с.г.	Промисловість	Усього	с.г.	Промисловість
Україна	3.0	6.3	2.5	20.4	9.6	21.9
Росія	5.3	5.8	5.3	15.6	23.0	14.1
Білорусія	5.5	6.9	5.4	11.1	24.6	10.0
Грузія	1.4	7.2	0.2	1.4	7.2	0.2
Казахстан	4.0	9.7	3.5	11.1	32.3	9.2
ЄС-27	4.1	14.0	3.1	10.1	58.5	3.8
Світовий	4.5	13.8	3.6	12.7	24.4	11.1

Джерело: *Oficijnyjsajt Svitovoi' organizacii' torgivli [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.wto.org*

Вільна торгівля забезпечує лише короткостроковий вииграш, але держава має піклуватися про джерела багатства нації, а не про тимчасове задоволення проблеми. Тобто економічно-розвиненим країнам вигідна вільна торгівля, але країнам, що розвиваються, треба підсилювати національну економіку і підтримувати національного виробника. Держава має займатися промисловим вихованням нації, тобто інвестувати в національне виробництво. Це має зменшити економічне відставання нації. Ф. Ліст пропонує порівняти можливості національних виробників та іноземних, застосовуючи методи митних тарифів та обмежень. Німецький націоналіст вказує на те, що ставити вітчизняним підприємцям такі ж умови, як і сильнішим закордонним виробникам, нечесно [19].

В Україні для вітчизняних підприємств створені на сьогодні тепличні умови їх зростання, особливо це стосується ТНК, які практично є монополістами на ринку, для яких доцільно застосувати поєднання різних методів для стимулювання їхньої діяльності. Тобто застосувати для них методи вільної торгівлі, для того щоб вони заворушилися і почали покращувати якість своїх товарів, імпортувати дорогі європейські технології, для модернізації виробництва та покращення норм, стандартів до європейських виробників. Зміна їхніх позицій на ринку, застосування конкуренції дасть їм поштовх розвитку їхньої продукції. Водночас після поживлення внутрішнього ринку та покращення якості та стандартів доцільно включати політику прихованого протекціонізму, надавати національним виробникам державні замовлення чи пільгові кредити на модернізацію виробництв.

Гостро стоїть проблема корупції в Україні, на сьогодні національні виробники можуть собі дозволити випускати зовсім не якісний товар, знаючи що здобудуть відповідні дозволи, застосовуючи корупційні схеми.

Багата країна та, яка імпортує сировину і експортує товар. На жаль, Україна функціонує у зворотному напрямку – експортує сировину та імпортує товар. На думку авторів, це не є вигідним для країни, це збіднює її націю. Адже Україна має вигідне географічне положення, родючий ґрунт та багата на природні ресурси, отже могли б виробляти ті ж самі експортовані товари всередині країни, доцільно було б тільки імпортувати в Україну потрібне обладнання та новітні технології. Потрібно, щоб держава удосконалювала методи та механізми підтримки національного виробника.

Україна має віднайти досконалий механізм поєднання методів протекціонізму та вільної торгівлі для виходу із затяжної кризи, налагодженого якісного та конкурентоспроможного виробництва в країні та запровадження ефективної зовнішньоекономічної політики, участі у міжнародній торгівлі з метою збагачення національного потенціалу та покращення добробуту людей. Держава має спеціалізуватися на випуску того виду продукції, котрий забезпечить їй переваги в міжнародній торгівлі, а на внутрішньому ринку буде дешевшим за імпортований.

Із проголошенням України як незалежної держави її входження у світову спільноту стало загальноприйнятим та цілком виправданим завданням, адже тільки інтегруючись у світове господарство, Україна може ефективно розвиватися та шукати нових економічно вигідних для неї партнерів. Проблемою української економіки початку років незалежності стала не стратегія її виходу на зовнішній ринок, а формування її економічного іміджу, підвищення її кон-

курентного рейтингу, а також захист власних інтересів серед інших, більш розвинутих, країн світу. На жаль, ця проблема залишається нагальною і на сьогодні. Для захисту своїх інтересів, особливо в умовах сучасної нестабільності економік у всьому світі, Україна вимушена вдаватися до заходів економічного протекціонізму.

Питання протекціонізму є на сьогодні актуальним не лише для України, адже майже будь-яка держава використовує окремі заходи протекціонізму, хоча більшість з них є так звані «приховані».

Проте саме для української держави це питання стоїть досить гостро, так як для неї як для країни з перехідною економікою характерні фундаментальні дилеми у сфері організації становлення відкритої до зовнішнього світу ринкової системи і, зокрема, кардинальне питання: чому віддати перевагу – протекціонізму чи свободі торгівлі.

Усі розвинуті держави світу починали свою «історію» зовнішньої торгівлі саме із заходів протекціонізму, і лише з набуттям значних конкурентних переваг на зовнішньому ринку частково переходили до заходів вільної торгівлі [20].

З самого початку своєї співпраці зі світовим ринком Україна більше відчувала використання протекціоністських заходів проти себе, а ніж використовувала їх проти інших держав. Прикладом цього можуть бути антидемпінгові процеси проти українських металургів у США і Мексиці, жорстке обмеження імпорту українського текстилю в Європу тощо.

На думку вчених Я.А. Жаліло та А.Ю. Сменковського, стратегію економічного протекціонізму доцільно розуміти як комплекс заходів щодо забезпечення засобами держави рівноправної конкуренції на внутрішньому ринку України. Така стратегія має передбачати реалізацію політики цілеспрямованого сприяння розвитку ефективних вітчизняних виробництв, національного капіталу, що діє у межах чинного законодавства, доходів та рівня споживання населення України, активної підтримки становлення сучасної конкурентоспроможної економічної системи.

Розроблена та запропонована стратегія економічного протекціонізму має бути спрямована на такі заходи: не створювати для виробників «тепличні» умови, але забезпечувати нормальні можливості для господарської діяльності та рівноправної конкуренції; забезпечити термінове відновлення місткості внутрішнього ринку як найкращого способу поширення позитивного ефекту від економічного зростання; припинити практику невиконання державою зобов'язань перед власним населенням та підприємствами; забезпечити реалізацію факторних переваг України, серед яких основними є геоелектронічні чинники, наявність родючих сільськогосподарських угідь, висококваліфікована робоча сила, значний науковий потенціал, розвинена виробнича інфраструктура; враховувати у практичній діяльності соціально-економічні та політичні особливості України [21].

В Україні використання нею протекціоністських заходів проти конкретної держави обов'язково призведе до їх використання проти неї самої, і масштаби отриманих від цього негативних наслідків та збитків будуть залежати від держави-«суперниці». І не завжди ці заходи будуть виправданими, адже більшість економістів на сьогодні вважають, що протекціоністські заходи України, як то пов'язані з підвищенням на півроку ввізного митного збору на 13% на імпортні товари на початку 2009 року, в умовах економічної нестабільності в кращому випадку нічим не допоможуть національній економіці (тобто не ма-

тимуть сенсу, так як носитимуть нейтральний характер), а в гіршому випадку негативно позначаться на обсягах українського експорту.

До того ж для України це, за умов її членства у СОТ, є вдвічі невигідним, так як це суперечить правилам та ідеології даної організації. А якщо не скасувати застосовані заходи, це призведе до вживання аналогічних заходів проти нашої держави, а якщо розглядати це питання об'єктивно та не упереджено, то Україна від цього понесе набагато більше збитків та ще більше втратить довіри до себе, аніж будь-яка інша держава – учасниця СОТ [22].

Отже, застосування протекціонізму не є вічним: після створення конкурентоспроможної індустрії необхідно поступитися місцем міжнародній конкуренції. Але до того часу всі зусилля держави мають бути спрямовані на створення умов для власного економічного розвитку.

Висновки. За умови реалізації політики протекціонізму або вільної торгівлі у чистому вигляді не виникає сумнівів у доцільності застосування заходів, і лише у так званій зоні нестабільності проявляється когнітивний дисонанс. Його суть полягає в протиріччях, що мають місце при неузгодженості цілей обох форм митної політики, інструментів та основних результатів. З теорії когнітивного дисонансу саме в зоні нестабільності на основі поглиблення протиріччя і виникає зміна спрямування тарифної політики та примирення протиріч. Проте на практиці часто один дисонанс супроводжується іншим. Але ж при реалізації напрямів державної митно-тарифної політики поєднуються інтереси груп людей, які по-різному сприймають кінцеві ефекти пропонованих заходів та з різним ступенем адекватності реагують на зміни.

Зростання обсягів імпортованих товарів на внутрішньому ринку України, які за рівнем конкурентоспроможності порівняно з імпортованими аналогами є на порядок вищими, призводить до збільшення обсягів імпортоспоживання.

Труднощі в пошуку потенційних ринків збуту для експорту вітчизняних товарів через невідповідність її європейським стандартам та низьку конкурентоспроможність можуть призвести до згорання ряду виробництв та подальшого нарощування негативного сальдо торговельного балансу.

Сировинна спрямованість експорту, яка містить невисокий відсоток доданої вартості, та майже повна відсутність високотехнологічних виробництв поглиблюють неефективну міжнародну спеціалізацію України та підвищують вразливість економічного розвитку від зовнішніх чинників.

Необхідна гармонізація технічного регулювання до міжнародних стандартів, вказівок і рекомендацій з метою диверсифікації зовнішніх ринків збуту, а також сприяння розвитку інституту добровільної сертифікації виробництва через підвищення відповідності бізнесу для модернізації моделей господарювання, що позитивно впливатиме на конкурентоспроможність вітчизняної продукції.

На погляд авторів, доцільно, щоб економічні лідери доклали максимум зусиль та практичних дій, аби забезпечити доступ товарів із країн, що розвиваються, на власні ринки; переглянути політику суб-

сидування сільського господарства; забезпечити добросовісне застосування антидемпінгових заходів та проведення розслідувань; розробити дієвий механізм надання країнам перехідного періоду для застосування зв'язаних ставок мита. І в кінцевому підсумку сприяти реалізації основних напрямів торговельного співробітництва між країнами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Изд-во социально-экономической литературы, 1962.
2. Зайцева Л.И. Россия державная. Первый русский экономист и мыслитель – Иван Тихонович Посошков / Л.И. Зайцева. – М. : Институт экономики РАН, 1995.
3. Бастиа Ф. Экономические софизмы / Ф. Бастиа. – М. : Социум, Экономика, 2001.
4. Кобден Р. Ричард Кобден – Лига и борьба против хлебных законов. Речи Кобдена в парламенте и на митингах [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.sotsium.ru/books/111/158/Cobden_1836-10-27.html.
5. Малков В.Н. Жан-Батист Кольбер – реформатор XVII века (1619–1683) / В.Н. Малков // Новая новейшая история. – 2000. – № 3.
6. Струве П.Б. Торговая политика России / П.В. Струве. – Челябинск : Социум, 2007. – xxiv+282 с. (Сер.: Русский тариф. Вып. 3).
7. Замечательная эра в истории русских финансов (очерк экономической и финансовой политики Н.Х. Бунге и И.А. Вышнеградского). – С.-Петербург : Типография Правительствующего сената, 1895. – 106 с.
8. Ананьич Б.В. Сергей Юльевич Витте и его время / Б.В. Ананьич, Р.Ш. Ганелин. – СПб., 1999.
9. Менделеев Д.И. Заветные мысли : Полное издание (впервые после 1905 г.). – М. : Мысль, 1995. – 413 [2] с.
10. Історія митної справи в Україні / К.М. Колесников, О.В. Мороз, Г.М. Виноградов та ін. ; За ред. П.В. Пашка, В.В. Ченцова. – К. : Знання, 2006. – 606 с.
11. Красин Л.Б. Плановое хозяйство и монополия внешней торговли / Л.Б. Красин. – М. : Плановое хозяйство, 1925. – 39 с.
12. Янжул И.И. Избранные труды / И.И. Янжул. – М. : Наука, 2005. – 438 с.
13. World Tariff Profiles 2008/World Trade Organization and International Trade Centre UNCTAD/WTO 2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles08_e.pdf.
14. Рекомендации Группы высокого уровня по финансированию развития. A/55/1000. – 2001.
15. Глобализация, рост и бедность. Построение всеобщей мировой экономики: [пер. с англ.] – М. : Издательство «Весь мир», 2004. – 216 с.
16. Фестингер Л. Теория когнитивного диссонанса / Л. Фестингер : [пер. с англ.] – СПб. : Ювента, 1999. – 317 с.: табл. – (Мастерская психологи и психотерапии).
17. Меркель А.: Протекционизм тормозит рост мировой экономики [Электронный ресурс]: А. Меркель/DeutscheWelle – 14.06.2012. – Режим доступа : www.dw.de/dw/article/0,,16023317,00.html.
18. Серпухов М. Прихований протекціонізм як інструмент сучасної міжнародної торговельної політики / М.Ю. Серпухов // Економіка розвитку (Economics of Development). – 2013 – № 4(68). – С. 23-27.
19. Корнійчук Л.Я. Історія економічних учень.
20. Киреев А. Международная экономика. Часть 1. – М. : Международные отношения, 1997.
21. Жаліло Я.А., Сменковський А.Ю. Концептуальні засади стратегії економічного протекціонізму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niurr.gov.ua>.
22. Бюллетень экономической конъюнктуры Украины, Выпуск № 2. – Киев, 1998.

УДК 339.9

Курант Т.І.

аспірант кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу
Тернопільського національного економічного університету

ТРАНСФОРМАЦІЯ ВЗАЄМОВІДНОСИН СПОЖИВАЧА І ВИРОБНИКА У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У статті проаналізовано різні погляди зарубіжних та вітчизняних науковців на визначення поняття «маркетинг взаємовідносин». Досліджено форми трансформації взаємовідносин споживача і виробника у глобальній економіці. З'ясовано фактори впливу на формування взаємовідносин між споживачами та виробниками. Доведено, що нова інформаційна економіка призвела до інформатизації та комп'ютеризації споживчого вибору.

Ключові слова: маркетинг взаємовідносин, споживач, виробник, трансформація, інформатизація, кастомізація, лояльність.

Курант Т.И. ТРАНСФОРМАЦИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ПОТРЕБИТЕЛЯ И ПРОИЗВОДИТЕЛЯ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье проанализированы различные взгляды зарубежных и отечественных ученых на определение понятия «маркетинг взаимоотношений». Исследованы формы трансформации взаимоотношений потребителя и производителя в глобальной экономике. Выявлены факторы влияния на формирование взаимоотношений между потребителями и производителями. Доказано, что новая информационная экономика привела к информатизации и компьютеризации потребительского выбора.

Ключевые слова: маркетинг взаимоотношений, потребитель, изготовитель, трансформация, информатизация, кастомизация, лояльность.

Kurant T.I. TRANSFORMATION OF RELATIONSHIPS BETWEEN CONSUMERS AND PRODUCERS IN THE GLOBAL ECONOMY

In the article, the different views of foreign and domestic scholars on the «relationship marketing» definition are analyzed. Forms of consumer-producer relationships transformation in the global economy are investigated. Factors that influence on the relationships formation between consumers and producers are explored. It is proved that the new information economy led to the computerization and informatization of consumer's choice.

Keywords: relationship marketing, consumer, producer, transformation, informatization, customization, loyalty.

Постановка проблеми. Наука про поведінку споживача завжди була предметом дискурсу багатьох науковців. У сучасному глобалізованому світі все більше нових факторів впливають на формування поведінки споживача, та й сам споживач впливає на формування відносин із виробником. Проте нова інформаційна економіка внесла свої корективи та до деякої міри трансформувала взаємовідносини між споживачами та виробниками у напрямі інформатизації, кастомізації та комп'ютеризації споживчого вибору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями зміни маркетингової парадигми та вивченню поведінки споживача на зарубіжних та вітчизняних ринках, займалися такі відомі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Е. Гаммессон, який досліджував взаємовідносини між споживачами та виробниками на трьох рівнях (ринкові, нано- та мега-взаємовідносини); Р. Багоці, який акцентує увагу на понятті «цінність»; Дж. Еган, який розглядає взаємовідносини не лише як двосторонні, а і як мережу; Р. Морган та Ш. Хант, які концентруються на теорії прихильності та довіри; Дойль на прикладі центральної фірми пояснює всі можливі партнерства; Дваєр розглядає модель взаємовідносин побудованих на мотиваційних інвестиціях; А. Старостіна схиляється до думки, що маркетинг взаємовідносин існує на конкурентних ринках; А. Мартишев наполягає на вимозі неодноразової взаємодії, а продовжуваної співпраці. Однак у більшості досліджень не зроблено наголосу на нових економічних реаліях, які породжує нова (інформаційна) економіка, що докорінно змінює в цілому природу взаємовідносин споживача і виробника.

Постановка завдання. Вищенаведене актуалізує дослідження, та зумовлює постановку завдання щодо визначення факторів, що вплинули на трансформацію взаємовідносин споживача і виробника у відповідь на формування нової інформаційної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Хоча ми сприймаємо маркетинг як феномен ХХ століття, проте фундамент на котрому він стоїть сформувався ще задовго до того, коли маркетинг став самостійною наукою. Вивченням поведінки споживача почали активно займатися у 1968 році після виходу книги Дж. Енджела, Д. Коллата і Р. Блекуела «Поведінка споживачів». Лише у 1983 році, через 15 років після того, як активно почали досліджувати феномен поведінки споживача, Л. Беррі [6] ввів у науковий обіг поняття «маркетинг взаємовідносин» і, визначив його як такий, що залучає, підтримує і, в мультисервісних організаціях, посилює відносини із споживачами.

На трансформацію взаємовідносин між споживачем та виробником, у глобальному вимірі, значно вплинув еволюційний розвиток концепції маркетингу взаємодії.

Еволюційний розвиток концепції маркетингу взаємодії був спричинений різними факторами та відбувався під впливом розвитку концепцій, котрі, в результаті, і стали рушійною силою даної еволюції. Науковці, котрі досліджували різні напрями розвитку концепцій маркетингу, зосереджували увагу саме на дослідженні поняття «взаємовідносини», котрі виникають при співпраці між споживачем та виробником.

Еволюція маркетингу взаємовідносин відбувалася у три етапи (рис. 1): I етап – концепція класичного маркетингу (1960–1980 рр.), II етап – концепція соціально-етичного маркетингу (1980–1995 рр.), III етап – концепція маркетингу взаємодії (1995 р. – теперішній час). Особливістю першого етапу еволюційного розвитку концепції маркетингу взаємовідносин є виокремлення споживача як центральної ланки досліджень. На другому етапі головною ідеєю стає інтеграція логістики як наслідок розвитку бізнес-логістики. Під час третього етапу виокремлю-

ється наука маркетингу взаємовідносин, що орієнтується на взаємовигідну співпрацю виробників зі споживачами.

Як вже було зазначено вище, питанням зміни маркетингової парадигми займалися багато вітчизняних та зарубіжних науковців. Розглянемо детальніше деякі із визначень поняття «маркетингу взаємовідносин» та досліджень щодо поведінки споживачів.

Д. Менсур та А. Ялал (D. Mansoor та A. Jalal) [7, с. 104] зазначають, що споживач, по своїй суті, є найелементарнішою основою для будь-якої бізнес організації, а його основна поведінка має велике значення і важливість для успішного управлінського досвіду та фінансового достатку. Через прогнозування поведінки споживачів виробник може зрозуміти споживчі потреби і може працювати на вирішення проблем та задоволення очікувань своїх клієнтів. Це в кінцевому підсумку допомагає підприємствам зберегти свій добробут і досягти довгострокових цілей.

Р. Багоці (R. Vagozzi) [5] акцентує увагу на понятті «цінність» і у своєму дослідженні вказує, що взаємовідносини типу «споживач-виробник» традиційно сприймалися як обмін відносинами, в яких кожна сторона торгує тим, що становить цінність для іншої сторони.

Як зазначає науковець Е. Гаммесон (E. Gummesson) [9, с. 5], взаємовідносини вимагають наявності щонайменше двох сторін, котрі контактують між собою. Базовими двосторонніми взаємовідносинами він визначає діаду, що є взаємовідносинами між постачальником та замовником. Також Гаммесон зазначає, що ринкові взаємовідносини існують не лише між виробником та споживачем, а й між компаніями, індустріями, регіонами, країнами та групами країн.

Натомість науковець Дж. Еган (John Egan) піднімає питання про те, чи взагалі взаємодія між споживачем та постачальником може описуватися як взаємовідносини. Досліджуючи формування взаємо-

відносин між споживачем та виробником та розвиток маркетингу взаємовідносин, Дж. Еган посилається на вченого Ф. Дваєра, котрий виділяє декілька типів взаємовідносин між виробником та споживачем.

Ф. Дваєр (F. Dwyer) [8] зазначає, що тип взаємовідносин котрий виникає між виробником та споживачем залежить від мотиваційних інвестицій котрі як споживач, так і виробник готові взяти на себе при формуванні цих же взаємовідносин.

Обидва науковця, Е. Гаммесон та Дж. Еган, розглядають взаємовідносини не лише на рівні двостороннього обміну, а також як і мережу взаємовідносин із більшою кількістю учасників. Е. Гаммесон описує мережу як набір відносин, що можуть перерости у надзвичайно складні схеми. Натомість Дж. Еган визначає, що мережа складається з набору таких осіб, які мають організаційні відокремлені підрозділи, і можуть використовувати переваги, отримані від використання мережі на благо своїх окремих компаній. Двосторонніми, як визначає Дж. Еган [10, с. 54], є такі взаємовідносини, у яких обидві сторони достатньо високо мотивовані для того, щоб інвестувати у співпрацю. Хоча Дж. Еган стверджує, що даний тип взаємовідносин більш притаманний ринкам типу B2B (бізнес-для-бізнесу), проте варто зазначити, що двосторонні взаємовідносини саме і є найвищим рівнем взаємовигідної співпраці виробника і споживача на сучасних глобалізованих ринках.

Е. Гаммесон, на відміну від інших вчених, більш деталізує взаємовідносини між споживачем та виробником, та розглядає концепцію взаємовідносин «30 R», об'єднавши їх у дві головні групи: ринкові та неринкові взаємовідносини [9, с. 28-30]. У свою чергу, ринкові та неринкові взаємовідносини об'єднують 4 основні групи: класичні та спеціальні ринкові взаємовідносини, мега-, та нановзаємовідносини.

Інші науковці, Р. Морган і Ш. Хант (R. Morgan, Sh. Hunt) [13, с. 20], досліджуючи теорію прихильності і довіри, виділяють 10 форм взаємовідносин,

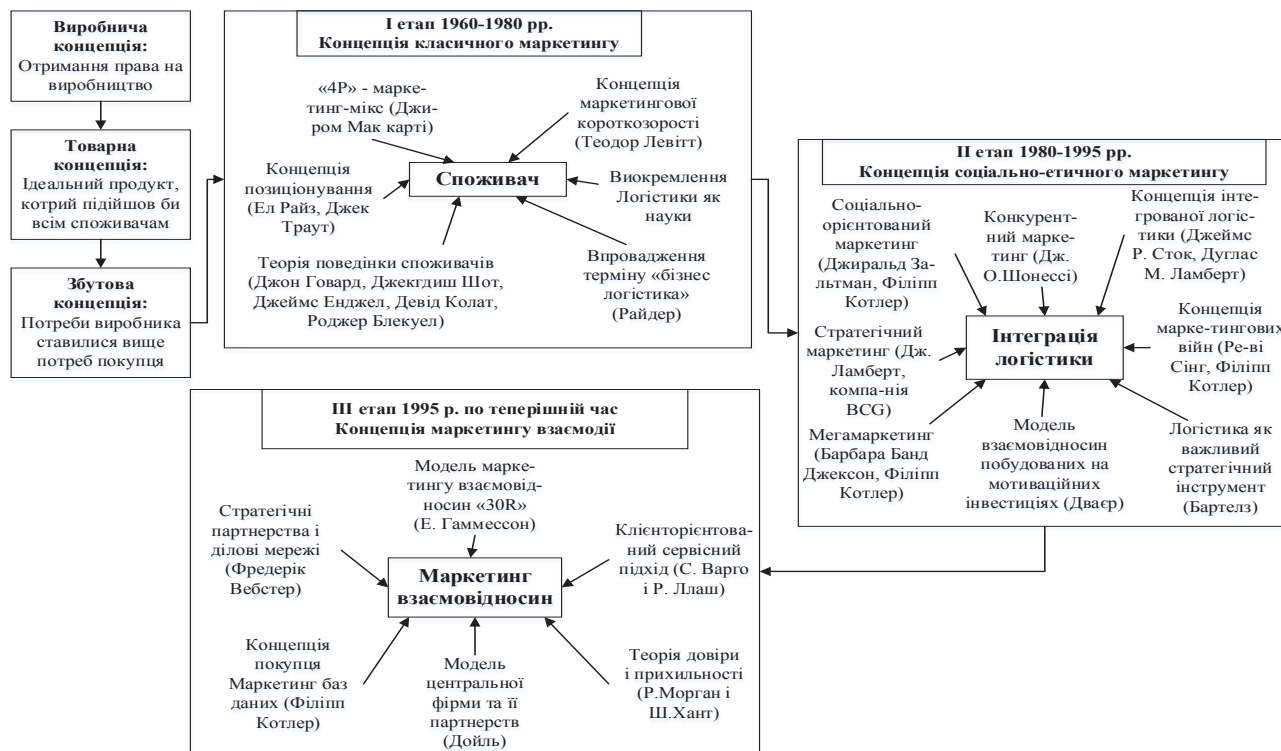


Рис. 1. Еволюційний розвиток концепції маркетингу взаємодії

ключовою ознакою яких є зміна посередників у відносинах, об'єднавши їх у 4 так звані групи партнерств. Р. Морган і Ш. Хант дійшли висновку, що успішні взаємовідносини вимагають наявності прихильності та довіри між учасниками та у мережах, що призводить до вигідної співпраці, зменшення невизначеності та сприяє загальній продуктивності мереж.

Так, М. Брюн (M. Bruhn) [12, с. 11] звертає увагу на управлінському підході, що включає здійснення вимірів для аналізу, планування, реалізації, та контролю при прийнятті рішення. Отже, стверджує науковець, маркетинг взаємовідносин репрезентує інтегрований підхід, що передбачає контроль за ефективністю відносин, з допомогою якого компанія може здійснювати усю свою маркетингову діяльність.

А. Брінк (A. Brink) [4, с. 7] вважає, що маркетинг взаємовідносин не є повністю незалежною філософією, а опирається на традиційні принципи маркетингу. Визначена точка зору допускає, що основний акцент на потреби клієнтів ще застосовується, проте такий шлях маркетингу вимагає принципових змін.

А. Старостіна [2, с. 25] визначає, що концепція маркетингу відносин відповідає таким умовам розвитку ринку, що характеризуються загостренням конкуренції, підвищенням рівня доходів споживачів та ускладненням мотивацій щодо прийняття рішень про купівлю.

А. Мартишев [3, с. 14-15] стверджує, що центральним поняттям маркетингу відносин є «взаємовідносини», і вони існують лише у тому випадку, коли споживач неодноразово вступає у взаємодію з компанією та сприймає наявність цих взаємовідносин. При такій співпраці дві сторони мають обов'язки один перед одним, довіряють один одному і націлені на взаємовигідне співробітництво.

Варто також погодитися з твердженням американського науковця Дж. Блайта [1, с. 432-433], що маркетинг відносин, насамперед, розглядає клієнта як індивіда і намагається зав'язати з ним відноси-

ни. Визначається, що маркетинг відносин займається «пожиттєвою цінністю клієнта», а ключем до маркетингу відносин є розуміння того, що клієнти отримують набір благ, включаючи такі фактори, як надійність продукту і добре обслуговування з боку компанії, з якою вони мають справу.

Як визначає А. Брінк [4, с. 41], важливим етапом у розвитку взаємовідносин є досягнення споживчої лояльності, що є поняттям, близьким до центральної ланки управління взаємовідносинами із споживачами. Показником розвитку лояльності є процес переходу у стадіях відносин від просто потенційного покупця до майбутнього партнера. На рисунку 2 показано шлях трансформації майбутнього/імовірного/потенційного покупця у партнера або повністю лояльного споживача.

На основі аналізу визначень понять «маркетинг відносин» та «поведінка споживача» визначено, що основними факторами, що впливають на формування взаємовідносин споживача і виробника, є такі: економічний інтерес, реляційний обмін, зовнішнє середовище, цінність, доступ до інформації, особисті і соціальні особливості, зміст, рутинізація, формальність/неформальність/прозорість, потужність, близькість/віддаленість, довіра/ризик/невизначеність, залучення, зобов'язання/залежність/важливість, адаптація, продовжуваність, частота/регулярність/інтенсивність, колаборація, лояльність, задоволеність співпрацею, етика.

Поряд із описаними вище факторами, що вплинули на формування взаємовідносин між споживачами та виробниками, відповідно до вимог ринку та безпосередньо учасників взаємодії, значну роль відіграли інформатизація, кастомізація та комп'ютеризація споживчого вибору.

Сьогодні, з динамічним проникненням інформаційних технологій в економіку в цілому та в особистий простір зокрема, як споживачу, так і виробнику набагато простіше знайти один одного з допомогою мережі Інтернет. Сміливо можна зазначити, що сьо-

годні спостерігається суцільна інформатизація бізнес-процесів і суспільства як їх невід'ємної частини. Інформатизація економічних процесів, що за допомогою використання сучасних комп'ютерних технологій дозволила максимально пришвидшити передачу інформації мережах, цим самим удосконалила взаємовідносини між виробниками та кінцевими споживачами. Через комп'ютеризацію вибору споживач стає активним учасником процесу обміну, інтегруючись у маркетингові комунікації, завдяки яким виробник отримує зворотній зв'язок і змушений реагувати на його конкретні потреби.

Абсолютно новою, але такою, що вже набула значного поширення у глобальному вимірі, стала кастомізація (customization), або виробництво продуктів та послуг у відповідності до особливих потреб споживачів у найефективніший спосіб. Масова кастоміза-

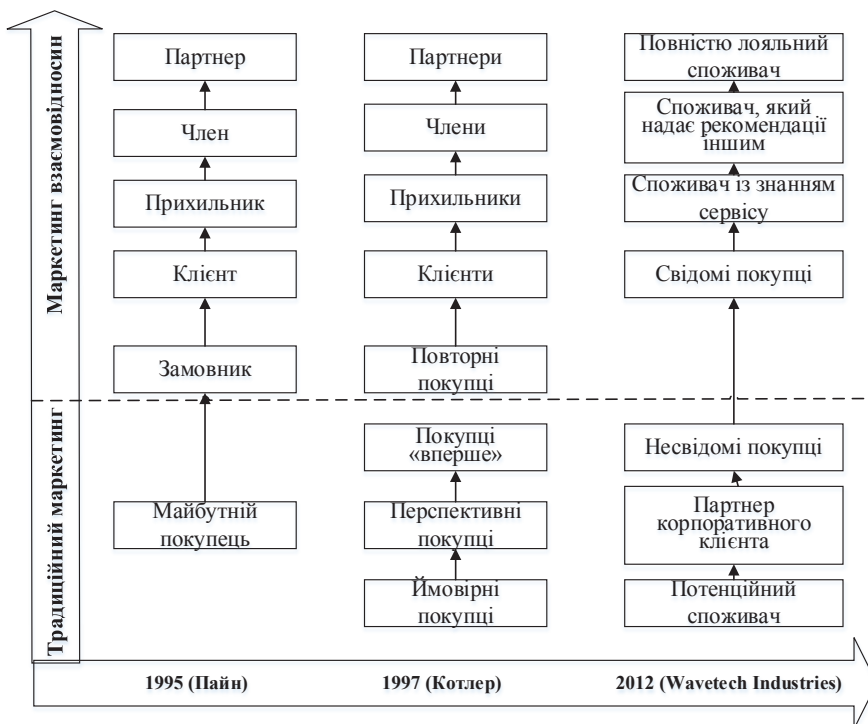


Рис. 2. Стадії трансформації взаємовідносин «споживач-виробник»

ція [11, с. 9-10] вимагає орієнтованих на споживача виробництва та процесів постачання, змушуючи компанію до колаборації (вибору) з індивідуальними споживачами для розробки потрібного для кожного з них продукту чи послуги, що потім конструюються із бази передінжинірингових модулів, що у свою чергу можуть бути зібраними різноманітними способами.

Зважаючи на перелічені вище фактори, в цілому можна вважати, що трансформація взаємовідносин споживача і виробника полягає у взаємовигідній співпраці, досягнення найвищого рівня лояльності – партнерства та віртуалізації взаємодії.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз ролі людини-споживача, під впливом нових економічних реалій, дозволив прослідкувати еволюцію розвитку концепції маркетингу взаємовідносин та визначити, що сутність сучасної концепції маркетингу полягає у виявленні специфіки індивідуальних запитів споживачів, забезпечення їх лояльності, налагодженні і підтримці з ними сталих взаємовигідних відносин.

Доведено, що особливістю еволюційного розвитку концепції маркетингу взаємовідносин є виокремлення споживача як центральної ланки бізнес-процесів, що орієнтуються на їх взаємовигідну співпрацю з виробниками. Застосування даної концепції управління взаємовідносинами із клієнтами дозволить підприємству досягти такого рівня лояльності споживача його компанії, що перетворить останнього на повністю лояльного споживача та бізнес-партнера.

На основі узагальнення основних теоретичних підходів до трактування взаємовідносин між споживачами та виробниками визначено, що взаємовідносини слід розглядати не лише на рівні двостороннього обміну, а також як і мережу із більшою кількістю учасників. Цей підхід дає змогу розвиватися компанії у мережу із наданням послуг на світовій арені.

Визначено складові трансформації взаємовідносин між споживачами та виробниками.

Однією із складових трансформації взаємовідносин між споживачами та виробниками є масова кастомізація (customization), або виробництво продуктів та послуг у відповідності до особливих потреб споживачів у найефективніший спосіб. Другою складовою є перехід до концепції стратегічного вибору ресурсів, коли споживач сприймає постачальника як потенційного партнера. У роботі наголошується, що головною складовою трансформації взаємовідносин споживача та виробника є масова інформатизація суспільства. Через комп'ютеризацію вибору споживач стає активним учасником процесу обміну, інтегруючись у маркетингові комунікації, завдяки яким виробник отри-

мує зворотній зв'язок і змушений реагувати на його конкретні потреби. У цілому трансформація полягає у віртуалізації взаємовідносин споживача і виробника, а глобальні логістичні мережі дозволяють забезпечити фізичне виконання цих віртуальних домовленостей вчасно, швидко і надійно.

Щодо перспектив подальшого дослідження, слід зазначити, що оцінка процесів інформатизації, комп'ютеризації та віртуалізації споживчого попиту у глобальній економіці, дозволить емпірично підтвердити або спростувати гіпотезу щодо поступового переважання віртуальної торгівлі не лише у торговельній практиці, але й проникнення віртуальних форм взаємовідносин споживача та виробника у інші сфери, що у свою чергу може бути причиною формування значного за обсягами сегменту електронної комерції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Блайт Д. Основы маркетинга / Дж. Блайт. – К. : Знання-Прес, 2003. – 493 с. – (Пер. со 2-го англ. изд.).
2. Маркетинг : підручник / А.О. Старостіна, А.О. Длігач, Н.П. Гончарова, Є.В. Крикавський. – К. : Знання, 2009. – 1070 с.
3. Мартышев А.В. Маркетинг отношений : учебное пособие / А.В. Мартышев. – Владивосток : ДВГУ, ТИДОТ, 2005. – 108 с.
4. Annekie Brink, Adele Berndt Relationship Marketing and Customer Relationship Management. – Jutaand Company Ltd., 2008. – 213 p.
5. Bagozzi R.P. Marketing as Exchange: A Theory of Transactions in the Marketplace American Behavioral Scientist March 1978 #21: – P. 535-556.
6. Berry L., Parasuraman A. Marketing Services, The Free Press, NY, 1991.
7. Durra Mansoor, Akram Jalal The Global Business Crisisand Consumer Behavior: Kingdom of Bahrainas a Case Study International Journal of Businessand Management // Vol. 6, No. 1; January 2011. – С. 104-115.
8. Dwyer F. Developingbuyer-sellerrelationships / F. Dwyer, P. Schurr, S. Oh. // Developingbuyer-sellerrelationships. – 1987. – № 51. – С. 11-27.
9. Gummesson E. Total Relationship Marketing. 3rd ed. – Oxford : Butterworth-Heinemann, 2008.
10. John Egan Relationship Marketing: Exploring Relational Strategiesin Marketing. 3rd edition. Pearson Education Limited, 2008. – 311 p.
11. Joseph B. Pine Do You Want to Keep Your Customers Forever? Harvard Business Press, 2010. – 96 p.
12. Manfred Bruhn Relationship Marketing: Management of Customer Relationships. Prentice Hall. Pearson Education Limited. Edinburgh Gate, Harlow, England, 2003. – 289 p.
13. Robert M. Morgan, Shelby D. Hunt The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing, The Journal of Marketing, Vol. 58, No. 3 (Jul., 1994), P. 20-38.
14. Wavetech Industries [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу : <http://wavetechind.com/about-us/>.

УДК 336.1.07

Петько С.М.

*аспірант кафедри міжнародної економіки та менеджменту
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана***ФОРМИ КОРПОРАТИВНОЇ ЕКСПАНСІЇ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ**

У статті розглядаються форми корпоративної експансії фінансових корпорацій на світовому ринку фінансових послуг. Проводиться порівняльна характеристика корпоративної експансії як у фінансових так і нефінансових корпораціях. У статті виокремлено найбільші фінансові корпорації за фінансовими показниками та потенціалом, згідно з їхньою діяльністю на світовому ринку фінансових послуг. Проаналізовано форми корпоративної експансії – «злиття та поглинання». Розглядається зарубіжна наукова література стосовно термінологічного та понятійного трактування терміну «корпорація».

Ключові слова: корпорація, експансія, світовий ринок фінансових послуг, «злиття та поглинання», фінансові послуги.

Пет'ко С.М. ФОРМЫ КОРПОРАТИВНОЙ ЭКСПАНСИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

В статье рассматриваются формы корпоративной экспансии финансовых корпораций на мировом рынке финансовых услуг. Проводится сравнительная характеристика корпоративной экспансии как финансовых, так и нефинансовых корпораций. В статье представлены крупнейшие финансовые корпорации, которые ведут свою деятельность на мировом рынке финансовых услуг, в соответствии с их финансовыми показателями и потенциалом. Проанализирована одна из форм корпоративной экспансии – «слияние и поглощение». Рассматривается зарубежная научная литература относительно понятийной трактовки термина «корпорация».

Ключевые слова: корпорация, экспансия, мировой рынок финансовых услуг, «слияние и поглощение», финансовые услуги.

Pet'ko S.M. THE FORMS OF CORPORATIVE EXPANSION ON THE WORLD FINANCIAL SERVICES MARKET

This article is devoted to consideration the forms of corporative expansion on the world financial services market. The complex research of the forms of corporative expansion on the world financial services market is carried out in this article. In addition, expansion is usually seen as a validation of the entrepreneur's initial business startup idea, and of his or her subsequent efforts to bring that vision to fruition. Corporations can grow in two different ways: through expansion of their current business or through «mergers and acquisitions». In this case the author had analyzed the financial corporations and «mergers and acquisitions» on the world financial services market.

Keywords: corporation, expansion, the world financial services market, «mergers and acquisitions», financial services.

Актуальність статті полягає у тому, що в останній час велика кількість фінансових корпорацій та транснаціональних банків (ТНБ), які спеціалізуються наданням різних фінансових послуг прагнуть вийти на нові фінансові ринки різних країн та завойувати їхні частки. Для цього проводиться так звана закордонна експансія з метою розширення діяльності та впливу на нових ринках та отримання від цього прибутків.

Виклад основного матеріалу. Вивчаючи окреслене питання, необхідно визначити сутність корпоративної експансії, яка ведеться на світовому ринку фінансових послуг багатьма фінансовими корпораціями та ТНБ у різних регіонах світу.

Зазначимо, що корпоративна експансія корпорацій набула динамічного розвитку на початку ХХІ ст., чому сприяла велика кількість транскордонного «злиття та поглинання» корпорацій у фінансовій сфері. Взагалі, корпоративна експансія на світових фінансових ринках полягає в географічному розширенні діяльності певної фінансової корпорації, метою якої є отримання прибутку від її діяльності – тобто в даному випадку за надання клієнтам різного виду фінансових послуг. Можна сказати, що завдяки корпоративної експансії збільшується вплив корпорацій на економіку приймаючої країни. Також корпоративна експансія на світовому ринку фінансових послуг може розглядатися як завоювання певною фінансовою корпорацією частки ринку фінансових послуг однієї країни, на якому вже ведуть свою діяльність інші фінансові корпорації.

Феномен явища «корпоративної експансії» пояснюється тим, що при динамічному розвитку діяльності як фінансової, так і нефінансової корпорації у межах країни, в якій вона розташована, а також при потужному зростанні її фінансових показників корпорація переростає фінансовий ринок тієї країни, в

якій вона розташована, і прагне до виходу на нові зарубіжні фінансові ринки.

Очевидно, що феномен такого явища, як корпоративна експансія на світовому ринку фінансових послуг виник з появою саме фінансових корпорацій.

Про актуальність питання категоріального визначення терміну «корпорація» свідчить значна кількість сучасних наукових публікацій. Починаючи з кінця ХІХ ст. американське законодавство визначає категорію «корпорація» так: «Корпорація являє собою штучне фінансове об'єднання, невидиме, невідчутне, яке існує тільки на законодавчому рівні країни. Так як корпорація є простим породженням закону, вона має таку власність, яку їй дарує статут по її створення» [2].

Зауважимо, що ТНБ є різновид транснаціональних корпорацій (ТНК), які функціонують лише у фінансовій сфері (банківській). Таким чином, ТНБ, як і ТНК, виступають суб'єктами світової економіки, які ведуть свою діяльність через експансію завдяки своїм закордонним філіям. ТНБ переносять закордон не тільки частину своїх операцій, але і капітал, тим самим закордонна банківська мережа стає джерелом додаткового прибутку [6].

Світовий банк визначає корпорацію як акціонерну компанію, в якій здійснюється колективне привласнення результатів виробничої діяльності на основі централізації капіталів і заощаджень найманих працівників, що прямо пропорційно залежить від величини отриманих на внесені кошти акцій [4, с. 23]. Також певну схожість до підходу можна побачити у Великому економічному словнику за редакцією А.Н. Азриліяна: «Корпорація – це широко розповсюджена у високорозвинутих країнах форма організації підприємницької діяльності, що передбачає пайову власність, юридичний статус і зосередження функцій управління в руках верхнього ешелону найманих менеджерів» [1, с. 407].

У свою чергу, В.П. Грузінов, В.Д. Грибів стверджують, що корпорація – це акціонерне товариство, яке об'єднує діяльність великих компаній для того, щоб досягнути загальних цілей та отримати якомога найбільший прибуток від їх спільної діяльності, а акціонерне товариство розуміється як певна організаційна форма підприємства, при якій статутний капітал поділяється на певне число акцій [3, с. 28].

Слід відзначити, що даний підхід є досить широким, а подібне трактування терміну «корпорація» припускається лише в такому випадку, коли «корпорація» розглядається лише як інтегрована структура, що на практиці трапляється рідко. Ця думка науковців певним чином знаходить своє відбиття у визначенні Д.М. Розенберга: «Корпорація – це організація яка поставила перед собою певні цілі, діє на суспільне благо, володіє певними правами, є юридичною особою, яка діє на постійній основі й несе обмежену відповідальність» [7].

Як бачимо, в наш час корпорації виступають домінуючою формою підприємницької діяльності майже в усіх країнах світу, власники якої вважаються акціонери, які мають обмежену відповідальність за розміром їхнього внеску в сам акціонерний капітал корпорації.

Форми корпоративної експансії на світовому ринку фінансових послуг у переважній більшості проявляються у «злитті та поглинанні» корпораціями інших гравців (конкурентів) на цьому ринку, тобто фінансових корпорацій, які близькі по діяльності між собою. Саме «злиття та поглинання» проявляється у формі викупу «ініціатором поглинання» контрольного пакету акцій фінансової корпорації у «існуючого власника» на погоджених між ними умовами та на належному відсотку контрольного пакету акцій. «Злиття та поглинання» проявляється у формі об'єднання активів декількох корпорацій для того, щоб створити єдину спільну корпорацію із

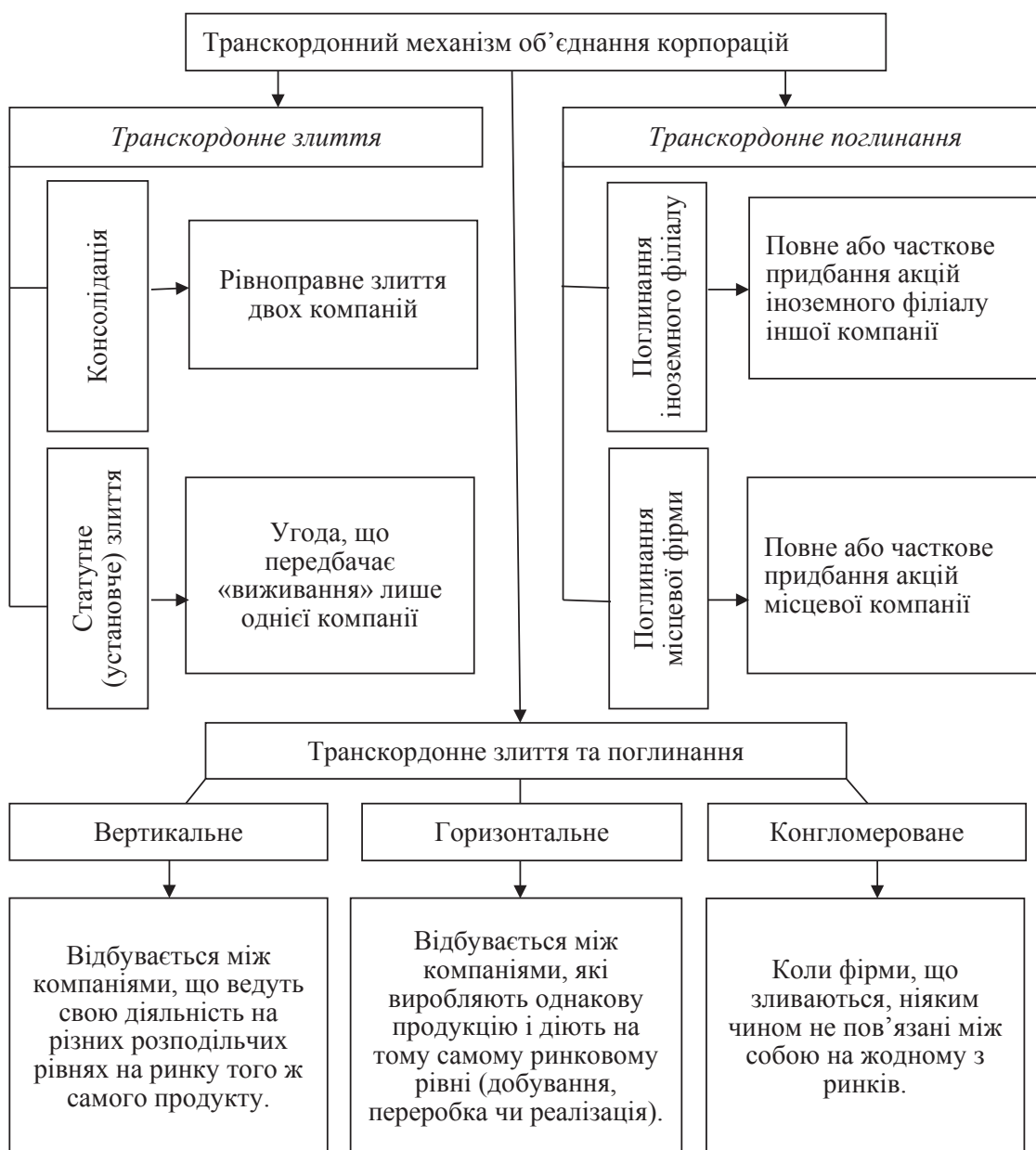


Рис. 1. Структурно-логічна схема транскордонного злиття та поглинання корпорацій

Джерело: [5, с. 40]

Таблиця 1

Лідери світових фінансових корпорацій у 2014 р. (млрд дол. США)

№	Назва корпорації	Країна	Оборот	Чистий прибуток	Загальні активи	Ринкова вартість
1.	ICBC	Китай	148.7	42.7	3,124.9	215.6
2.	China Construction Bank	Китай	121.3	34.2	2,449.5	174.4
3.	Agricultural bank of China	Китай	136.4	27.0	2,405.4	141.1
4.	JP Morgan Chase	США	105.7	17.3	2,435.3	229.7
5.	Berkshire Hathaway	США	178.8	19.5	493.4	309.1
6.	Wells Fargo	США	88.7	21.9	1,543.0	261.4
7.	Bank of China	Китай	105.1	25.5	2,291.8	124.2
8.	Bank of America	США	101.5	11.4	2,113.8	183.3
9.	HSBC Holdings	Великобританія	79.6	16.3	2,671.3	192.6
10.	Citigroup	США	94.1	13.4	1,883.4	145.1

Таблиця побудована на основі даних джерела: [9]

спільними фінансовими активами. Таке «злиття та поглинання» поділяється на вертикальне та горизонтальне та конгломеративним (рис. 1).

Конгломеративне «злиття та поглинання» притаманне для фінансових корпорацій, тому що полягає в об'єднанні різних видів фінансових структур та організацій. **Горизонтальне** «злиття та поглинання» полягає в об'єднанні двох фінансових корпорацій, які пропонують (надають) на ринку фінансових послуг однакові послуги. **Вертикальне** «злиття та поглинання» притаманне більше нефінансовим корпораціям, бо являє собою злиття в єдину корпорацію двох чи більше інших корпорацій, котрі виконують різні стадії виробництва продукції.

Проте у світовій практиці міжнародного бізнесу лише незначна частина випадків транскордонних злиттів та поглинань корпорацій офіційно класифікується як злиття, переважна кількість транскордонних злиттів та поглинань корпорацій (97%) – є поглинання [5, с. 39].

Проаналізуємо дані найбільш світових фінансових корпорацій, які ведуть свою корпоративну експансію на світовому ринку фінансових послуг протягом останніх років. Ми пропонуємо вивчити представників першої десятки лідерів найбільш потужних фінансових корпорацій за їхніми фінансовими показниками.

Згідно з даними Forbes, за 2014 рік (табл. 1), найбільшими фінансовими корпораціями на ринку фінансових послуг стали: ICBC (Промислово-комерційний банк Китаю), China Construction Bank (Будівельний банк Китаю), Agricultural bank of China (Сільськогосподарський банк Китаю), JP Morgan Chase (ДжейПіМорган Чейз), Berkshire Hathaway (Беркшир Хатавей), Wells Fargo (Уеллс Фарго), Bank of China (Банк Китаю), Bank of America (Банк Америки), HSBC Holdings (Ейч-ес-бі-си), Citigroup (Сітігруп). Так, згідно Forbes, корпорації ICBC, China Construction Bank, Agricultural bank of China, JP Morgan Chase, Wells Fargo, Citigroup, Bank of America, Bank of China, HSBC Holdings у переважній більшості своєї діяльності надавали банківські послуги на фінансових ринках, а фінансова корпорація Berkshire Hathaway – страхові послуги [9].

Як свідчать показники таблиці, на світовому ринку фінансових послуг великої ролі набувають китайські банківські корпорації, такі як ICBC, China Construction Bank, Agricultural bank of China, Bank of China. За фінансовими показниками, які подані у таблиці 1, останні значно випереджають своїх найближчих конкурентів. Це дає змогу зробити висновок, що найближчим часом іншим фінансовим корпораціям важко буде залучитися до перших позицій

на світовому ринку фінансових послуг. Представлені у таблиці 1 фінансові корпорації ще називають транснаціональними банками. Тому в даному векторі наших наукових пошуків транснаціональний банк можна розглядати як фінансову корпорацію, яка веде свою діяльність суто в банківській сфері.

Вперше в історії світової економіки, у 2013 році, китайські банківські корпорації (ТНБ) зайняли перші сходинки у списку найбільших фінансових корпорацій згідно з даними журналу Форбс. ICBC (Промислово-комерційний банк Китаю) є одним з «найбільших чотирьох» державних китайських комерційних банків який піднявся в світовому рейтингу з 3-го місця на перше, завдяки 15 відсоткового зростання його основного капіталу, перевершивши фінансові показники таких банківських корпорацій, як «Morgan Chase» (ДжейПіМорган Чейз) та «Bank of America» (Банк Америки) [10].

Отже, можна зробити висновок, що серйозним стимулом для процесів «злиття та поглинання» на світовому ринку фінансових послуг слугує зростаюча диверсифікація діяльності фінансових корпорацій, ТНБ, що знижує загальну ризикованість їхніх операцій. У результаті «злиття та поглинань», як вже зазначалося, збільшується власний капітал та активи банківських корпорацій, що дозволяє розширити масштаби їх операцій та збільшити мобільність перерозподілу фінансових ресурсів [8, с. 161].

Також встановлено, що китайські банківські корпорації займають провідне місце в світовому рейтингу фінансових корпорацій. За своїм потенціалом перша трійка китайських банківських корпорацій набагато випереджає своїх найближчих конкурентів. Причому високі фінансові показники даних китайських банківських корпорацій дозволяють їм проводити закордонну фінансову експансію на фінансових ринках різних країн світу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. – М. : Изд-во «Институт новой экономики», 2002. – 864 с.
2. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами : пер. с англ. Я.В. Соколов / Дж. К. Ван Хорн. – М. : Изд-во «Финансы и статистика», 1999. – 800 с.
3. Грузинов В.П. Экономика предприятия / В.П. Грузинов, В.Д. Грибов. – М. : Изд-во «Финансы и статистика», 2004. – 336 с.
4. Кочеврин Ю. Крупная корпорация как объект исследования / Ю.Кочеврин // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – № 11. – С. 23.
5. Лазарева О.В. Міжнародний менеджмент : навчальний посібник. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2009. – 188 с.
6. Окрут З.М. Краткий курс лекций по дисциплине «Мировая экономика» / З.М. Окрут [Электронный ресурс]. – Режим досту-

- ny : http://mobile.studme.org/187804196931/ekonomika/transnationalnye_banki_sovremennoy_mirovoy_ekonomike#428.
7. Розенберг Д.М. Бизнес и менеджмент. Терминологический словарь / Д.М. Розенберг. – М. : Изд-во ИНФРА-М, 1997. – 105 с.
 8. Шутаева Е.А. Транснациональные банки в условиях финансовой глобализации / Е.А. Шутаева. В.В. Побирченко // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». – Том 22(61), 2009. – № 1. – С. 149-164.
 9. FORBES. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.forbes.com/global2000/list/#page:1_sort:0_direction:asc_search:_filter:All%20industries_filter:All%20countries_filter:All%20states.
 10. Open for business: The incredible expansion of Chinese Banks [Web site]. – Access mode : http://en.finance.sia-partners.com/files/2014/06/Chinese-Banks-Expansion-Abroad_Sia-Partners.pdf.

УДК 631.1:339.9

Потапенко Д.Д.
магістр

Миколаївського національного аграрного університету

Бондар О.С.
магістр

Миколаївського національного аграрного університету

Андрианова И.К.

*кандидат економічних наук,
викладач кафедри кібернетики*

Миколаївського національного аграрного університету

СТРАТЕГІЯ ВИХОДУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК

У статті досліджено маркетингові стратегії виходу аграрних підприємств на зовнішній ринок та висвітлена їх необхідність. Розкриті ключові моменти та недоліки. Наведені приклади вдосконалення зовнішніх зв'язків.

Ключові слова: маркетингова стратегія, аграрне підприємство, зовнішній ринок.

Потапенко Д.Д., Бондарь А.С., Андрианова И.К. СТРАТЕГИЯ ВЫХОДА АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК

В статье исследованы маркетинговые стратегии выхода аграрных предприятий на внешний рынок и освещена их необходимость. Раскрыты ключевые моменты и недостатки. Приведенные примеры совершенствования внешних связей.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия, аграрное предприятие, внешний рынок.

Potapenko D.D., Bondar O.S., Andrianova I.K. EXIT STRATEGY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN THE FOREIGN MARKET

In article marketing strategies yield of agricultural enterprises to foreign markets and lighted the need for them. Disclosed the key points and weaknesses. The examples of improving external relations.

Keywords: marketing strategy, agricultural enterprise, external market.

Постановка проблеми. В Україні формується система зовнішньоекономічних відносин на основі принципу свободи конкуренції. Цей процес стимулює адаптацію аграрних підприємств до умов глобальної конкуренції, але потребує відповідної модифікації форм і методів діяльності українських підприємств, які працюють або планують виходити на міжнародні ринки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Проблемам виходу підприємств на зовнішні ринки, у сучасній зовнішньоекономічній ситуації, присвячені роботи таких українських і зарубіжних вчених-економістів, як В. Алексунін, Ф. Котлер, О. Каніщенко, І. Коротко, Т. Циганкова, П. Чорномаз та інших. Проте, у сучасній науковій економічній літературі питання вибору міжнародних ринків вітчизняними підприємствами не дістали достатнього висвітлення.

Постановка завдання. Метою роботи є розкриття сучасних аспектів розвитку діяльності аграрних підприємств України на зовнішніх ринках.

Виклад матеріалу. Для кожного підприємства, рано чи пізно настає такий етап, коли доцільно шукати зовнішні ринки збуту. Причиною цього може

бути – насиченість внутрішнього ринку, політичний клімат, або економічна нестабільність у державі. Для України це доволі актуально. Але велика кількість вітчизняних підприємств не готова для виходу на міжнародну арену. Причиною цього є і відносно низька якість продукції, і застарілі технології виробництва, нестача коштів, відсутність досвіду та недосконала організація бізнесу. Проте є в Україні підприємства – які успішно конкурують на внутрішньому ринку і продукція яких відповідає міжнародним стандартам та могла би бути конкурентною за кордоном. Значна кількість національних товарів і послуг успішно реалізуються на міжнародних ринках при достатньому рівні їх міжнародної конкурентоспроможності. Тому для збільшення обсягу продажу продукції та більш ефективного використання виробничих потужностей підприємствам необхідно шукати нові ринки. Це особливо актуально для аграрних підприємств, так як ціни на продукцію в Україні та за кордоном значно відрізняються. Але не тільки технології та якість продукції має значення. Успіх у зовнішньоекономічній діяльності у великій мірі залежить саме від рівня її організації, при цьому особливого значення набуває визначення стратегічних пріоритетів роз-

витку. Розробка стратегії зовнішньоекономічної діяльності сприяє підвищенню загальної ефективності господарської діяльності підприємства. Вірний вибір пріоритетів та напрямів стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства забезпечує його конкурентоздатність не тільки в короткостроковому, але й і в довгостроковому періоді. Як свідчить практика, постійної конкурентоспроможності досягають лише ті країни, які можуть оптимально реалізувати свої національні переваги, орієнтуючись на постійне підвищення продуктивності праці. Для досягнення такого рівня і необхідна наявність певних внутрішніх і зовнішніх умов, які складають потенціал конкурентоспроможності. Політика розвитку конкурентоспроможності вітчизняних підприємств повинна реалізовуватись як самими суб'єктами підприємницької діяльності в частині переорієнтації структури бізнесу з посередницького і ресурсозабезпечуючого на високотехнологічний виробничий, так і мати абсолютну державну підтримку.

Аналіз досвіду багатьох країн показує, що багато в чому національний конкурентний потенціал формують підприємства середнього і малого бізнесу.

Кожне підприємство є самостійним, унікальним суб'єктом ринку, що потребує індивідуального підходу до визначення, формування та реалізації тієї чи іншої стратегії, притаманної саме йому, залежно від його внутрішнього та зовнішнього середовища, фінансового стану, ресурсного потенціалу та напрямів його діяльності.

За умов поширення глобалізаційних процесів та інтеграції багатьох національних економік до спільного світового простору, одним з головних напрямів господарської діяльності підприємства є його зовнішньоекономічна діяльність, що є складовою частиною формування, становлення та розвитку підприємства. Зовнішньоекономічна діяльність здійснюється згідно з певним набором підходів, які можна охарактеризувати в рамках стратегії реалізації ЗЕД. Стратегія ЗЕД невід'ємно входить до групи функціональних стратегій, що підтверджується дослідженнями О. Кириченко. Згідно з цим, зовнішньоекономічна стратегія повинна розглядатись як функціональна стратегія, яка по ієрархії пов'язана і з конкурентною, і з ресурсною, і з товарною і з іншими стратегіями підприємства. Отже для такої стратегії повинні існувати відмінні характеристики. Тож можна виділити певні особливості стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Першою з них є спрямованість на зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства.

Взаємозв'язок з внутрішнім середовищем обґрунтовує необхідність врахування економічного положення підприємства за всіма видами ресурсів для того, щоб бути впевненим у ресурсній базі, завдяки якій підприємство матиме можливість успішно реалізувати свою стратегію. За умов взаємозв'язку з зовнішнім середовищем потрібно враховувати загальноекономічну ситуацію на ринку, особливості партнерів, з якими співпрацює підприємство та особливості споживачів, для яких буде виготовлена продукція, а отже специфіка даної продукції повинна бути врахована в цій стратегії. Крім того, стратегія ЗЕД невід'ємно пов'язана з конкурентною стратегією, яка враховує потенціал підприємства. Таким чином стратегія ЗЕД враховує існування взаємозв'язку внутрішнього та зовнішнього середовища: внутрішнього середовища з точки зору використання ресурсного потенціалу, а зовнішнього середовища з позиції можливості конкурувати на зовнішніх ринках. Дру-

гою особливістю стратегії ЗЕД є її комплексність. Під цією особливістю стратегії ЗЕД розуміється її обов'язковий взаємозв'язок з іншими видами стратегій підприємств, а саме з конкурентною та функціональною. Третьою особливістю стратегії є необхідність врахування обмеженого трозмаїття можливих ситуацій і факторів, які безпосередньо впливають на стратегію ЗЕД підприємства, на її формування та реалізацію. Оскільки кількість факторів внутрішнього та зовнішнього середовища є суттєвою, керівництву підприємства вкрай необхідно обрати саме ті пріоритетні або релевантні фактори, які можуть бути ключовими факторами успіху.

Четвертою особливістю є необхідність врахування пріоритетності зовнішньоекономічної діяльності серед інших видів економічної діяльності підприємства. Якщо стратегія зовнішньоекономічної діяльності відноситься до підприємства, яке в цілому переважно увагу приділяє експортно-імпортним операціям, тоді стає можливим розгляд такої стратегії як основної конкурентної або загальноекономічної стратегії.

П'ятою особливістю є взаємозв'язок між ієрархічністю та гетерархічністю стратегії.

Якщо підприємство, для якого ЗЕД не є пріоритетним напрямом діяльності, але тим не менш важливим, доцільно виділити певні організаційні одиниці в рамках організаційної структури управління, які й будуть здійснювати реалізацію експортно-імпортних операцій. Тож така стратегія може бути притаманною як підприємству в цілому, так і його окремим підрозділам.

Успішна діяльність підприємства на ринку досягається шляхом вчасного реагування на внутрішні та зовнішні чинники в ринковому середовищі. А відповідно сформульована, розроблена та визначена стратегія запорука ефективної та результативної діяльності підприємства на ринку.

Щодо зовнішніх умов міжнародної конкурентоспроможності продукції українських аграрних підприємств, то на їх формування можуть впливати як об'єктивні, так і суб'єктивні чинники. Об'єктивні чинники виникають під дією загальних закономірностей розвитку міжнародного ринку. Найважливішим завданням є вивчення ситуації та адаптація до неї.

На першому етапі варто оцінити досягнутий рівень інтернаціоналізації діяльності, що визначається наступними чинниками: можливості зовнішніх ринків, слідування за споживачами, використання можливостей географічної диверсифікації виробництва, можливості отримання додаткових прибутків, використання переваг від існування різних темпів розвитку країн, можливості вивчення стратегії конкурентів.

Далі, оцінюється географічна концентрація діяльності: найближчі країни, подібні країни, привабливі ринки, а також здійснюється вибір цільових ринків: форми виходу на ринок, особливості маркетингового комплексу, побудова організаційної структури управління та системи контролю, тип маркетингового планування.

Після цього проводиться обґрунтування стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок, механізм реалізації товару за кордоном запропоновано на рисунку 1, встановлюються підходи до формування маркетингового комплексу (стандартизований, диференційований, комбінований) та розробляється система управління міжнародним маркетингом: визначається комплекс принципів управління міжна-

родним маркетингом (організаційна структура, маркетингове планування, система контролю).



Рис. 1. Механізм реалізації товару за кордоном [4; 5]

Суб'єктивні чинники повністю залежать від дії вітчизняних підприємств на міжнародному ринку. Тут найважливішим чинником може бути позитивний імідж вітчизняного підприємства, надійність його як партнера і висока якість його продукції [1].

Поведінка організації на зовнішньому ринку значною мірою визначається внутрішніми її можливостями і перспективами розвитку при досягнутому рівні стратегічного управління. У той самий час стратегія зовнішньоекономічної діяльності є однією з важливих складових стратегічного плану підприємства і системи стратегічного управління.

Процес розробки стратегії поведінки організації на зовнішньому ринку включає шість етапів:

- всебічний аналіз стану і розвитку зовнішньоекономічної діяльності;
- аналіз очікуваних змін у кон'юктурі зовнішнього ринку;
- аналіз можливостей на зовнішньому ринку з урахуванням прогностичних змін у його кон'юктурі;
- аналіз внутрішньої і зовнішньої бюджетно-податкової політики і впливу змін у ній на умови діяльності організації;
- аналіз тенденцій розвитку світової економіки, стан і тенденції розвитку світового ринку, включаючи ринок кредиту, зовнішньоторговельної політики різних країн, оцінка впливу змін у ній на умови функціонування організації;
- розробка довгострокової стратегії зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням існуючого і прогностичного стану на зовнішніх ринках, а також можливостей і очікуваних змін в умовах функціонування підприємства.

Розробка стратегії поведінки організації на зовнішньому ринку здійснюється на трьох різних рівнях: глобальному, стратегічному і тактичному.

Глобальний рівень охоплює довгострокові аспекти діяльності на основі визначення найважливіших цілей, сукупність яких розглядається як єдине ціле. При цьому планування здійснюється на рівні керів-

ництва підприємства з урахуванням можливих довго- і середньострокових варіантів розвитку.

На тактичному (поточному) рівні планування зовнішньоекономічної діяльності концентрується на визначенні конкретних цілей, досягнення яких є умовою ефективного використання наявних ресурсів для реалізації глобальних цілей на існуючих ринках збуту.

На першому етапі розробки стратегії поведінки організації на зовнішньому ринку об'єктами всебічного аналізу є:

- стан на ринку товарів і послуг, що поставляються підприємством при теперішній структурі виробництва і збуту;
- оцінка діяльності підприємства з позиції споживача, товарів і послуг;
- оцінка діяльності організації з позиції ринку.

На етапі аналізу очікуваних у кон'юктурі ринку змін (другий етап) визначаються тенденції розвитку ринку і їхній вплив у перспективі на становище підприємства. При цьому прогнозується вплив змін у кон'юктурі ринку на потенційні обсяги і умови збуту товарів і послуг відповідно до очікуваного попиту і пропозиції.

На третьому етапі розробки зовнішньоекономічної стратегії при оцінюванні можливостей організації об'єктом аналізу є: очікувана динаміка обсягів зовнішньоекономічної діяльності; доцільність переорієнтації на нові ринки збуту; умови діяльності в новому середовищі і доцільність скорочення її в традиційних сферах і сегментах ринку.

Об'єктом аналізу бюджетно-податкової політики (четвертий етап) є розгляд впливу відповідних чинників на умови функціонування організації при змінах фіскальної політики в межах країни і за кордоном.

На п'ятому етапі розробки зовнішньоекономічної стратегії аналізуються тенденції розвитку світової економіки і зовнішньоекономічних зв'язків і дається оцінка очікуваного впливу на умови функціонування організації. Для цього беруться до уваги прогностичні зміни в зовнішньоторговельній політиці різних країн, в їхній загальногосподарській кон'юктурі, враховуються тенденції розвитку світового ринку і т.д.

Результати всебічного аналізу зовнішньоекономічних зв'язків, прогностичних оцінок і перспективних умов розвитку на всіх п'ятих етапах служать вихідною базою для формування довгострокової стратегії поведінки організації на зовнішньому ринку.

Розробка стратегії зовнішньоекономічної діяльності на шостому етапі передбачає:

- формування глобальної довгострокової цілі (місії) зовнішньоекономічної діяльності;
- розробку альтернативних варіантів досягнення цілі зовнішньоекономічної діяльності;
- поділ (декомпозицію) глобальної цілі зовнішньоекономічної діяльності на ряд взаємозалежних підцілей;
- порівняння варіантів досягнення цілі зовнішньоекономічної діяльності, вибір стратегічних альтернатив, оцінювання можливостей і наслідків їхньої реалізації і формування стратегії поведінки підприємства на зовнішньому ринку.

Стратегічне управління пов'язане з визначенням цілей організації і з приведенням її взаємозв'язків із навколишнім середовищем у відповідність до внутрішніх можливостей і завдань розвитку.

У розробці стратегії будь-якого підприємства особливу роль відіграє формування місії підприємства, тобто, основної причини його існування,

основні цінності та напрями діяльності. Осмислення даного поняття дасть змогу керівництву зважено приймати рішення щодо планування стратегії ЗЕД та методів її виконання [2].

Міжнародна практика свідчить про те, що багато підприємств-суб'єктів ЗЕД при розробленні стратегічних планів та аналізі конкурентних переваг застосовують SWOT-аналіз. Вироблені на основі місії та SWOT-аналізу стратегічні цілі підприємства-суб'єкта ЗЕД є критерієм для процесу прийняття управлінських рішень. Розробка планів забезпечення досягнення цілей є функцією реалізації стратегії. Згідно з визначенням менеджменту всі зусилля підприємства повинні бути спрямовані на досягнення цілей підприємства. На основі сформульованої місії розробляються цілі підприємства. Цілі можуть бути короткостроковими та довгостроковими [1].

Реалізація стратегії здійснюється завдяки виробленій політиці, процедурам та правилам, виконанню закріплених за кожним рівнем функцій. Останній етап формування стратегії підприємства – це розробка загальної схеми управління його діяльністю або визначення сукупності управлінських і організаційних процедур, які повинні забезпечити просування підприємства по шляху досягнення його стратегічних цілей.

За даними статистики в 2013 році Україна була одним із лідерів на світовому продовольчому ринку. Україна є країною, яка на сьогодні має перше місце з експорту ячменю, займає третю позицію з експорту кукурудзи, і входить у п'ятірку щодо експорту пшениці. Однак, дана ситуація підтверджує нашу сировинну експортну орієнтованість.

Тому першим етапом реалізації експортного потенціалу в аграрному секторі є проведення відповідної експортрозширюючої політики, коли поряд з розвитком традиційного експорту розвиватимуться і потенційні експортні галузі відповідно до тенденцій на світовому ринку. Цього можна досягти при сприятливій в структурній політиці виробництва товарів високого ступеня переробки шляхом використання нових технологій, що дозволяють ефективніше використовувати наявні ресурси [2].

У рамках стратегії просування національної аграрної продукції на світовому ринку повинні бути розроблені стандарти якості, що відповідають міжнародним. В основі такої стратегії повинно бути покладено не в просте нарощування об'ємів експорту, а сприяння створенню довгострокових конкурентних переваг і стабільному розширенню і якісне поліпшення на основі цих переваг позицій країни на світовому ринку. Для цього необхідно мати чітку концепцію економічної політики, яка сприяла б розширенню експорту лише в поєднанні із загальними цілями макроекономічної політики [3].

Для оптимального функціонування підприємств аграрного сектору та підвищення конкурен-

тоспроможності їх продукції особливе значення має розбудова інфраструктури із залученням іноземних інвестицій, великих приватних капіталовкладень [1].

Перспективним для розвитку і розширення подальших торговельних зв'язків України з іншими регіонами, з іноземними партнерами має стати широкомасштабне будівництво найсучасніших, модернізованих авто-, авіа- і залізничних шляхів, ліній зв'язку і електропередач, сучасної системи телекомунікацій.

Необхідно створити також систему фінансового обслуговування аграрного сектору (спеціальні аграрні банки, фермерські каси взаємодопомоги), розбудувати інфраструктуру і правовий механізм для формування реальних іпотечних відносин.

Слід розробити оптимальну і реальну програму державної підтримки аграрних підприємств із системою спеціальних економіко-правових, фінансових і адміністративних заходів, які дозволили б, зокрема, оперативно вирішувати питання доцільності підтримки тих чи інших галузей сільськогосподарської продукції, планувати або програмувати, як це має місце в інших країнах, агропромислове виробництво та структурні перетворення в ньому з урахуванням як національних, та і міжнародних аспектів. Важливо створити необхідні умови для захисту вітчизняного сільськогосподарського товаровиробника і підвищення конкурентоспроможності української сільськогосподарської продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Висновки. Таким чином, основними умовами для розвитку діяльності аграрних підприємств України на міжнародних ринках є реалізація експортрозширюючої політики, належне інвестування (як внутрішнє, так і зовнішнє), і підвищення комунікативного і інформаційно-рекламного рівня роботи вітчизняних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ігнатюк А.І. Формування конкурентного середовища та механізм протидії монополізму в економіці України / А.І. Ігнатюк // Держава та регіони. – 2008. – № 5. – С. 208-212.
2. Головня Ю.І. Організація стратегічного управління на підприємствах перероблення сільськогосподарської продукції / Ю.І. Головня // Агросвіт. – 2010. – № 6. – С. 32-36.
3. Ульянченко О.В. Стратегія стійкого розвитку аграрного сектору економіки на основі підвищення ефективності управління ресурсного потенціалу / О.В. Ульянченко // Економіка та управління АПК:зб. Наук. Праць. – Вип. 1(66) – Біла Церква, 2009. – С. 119-124.
4. Мазуров О.В. Маркетингова стратегія як засіб виходу підприємства АПК на зовнішній ринок // [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://econjournal.vsau.org/>.
5. Піддубняк М.А. Маркетингова стратегія виходу підприємств на зовнішній ринок // [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.confcontact.com/>.

УДК 339.92

Турчак В.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та міжнародної економіки
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ

Стаття присвячена дослідженню економічного співробітництва України з Польщею. Здійснено аналіз тенденцій зовнішньої торгівлі товарами та послугами на загальнодержавному та регіональному рівні (на прикладі Вінницького регіону). Визначено необхідність розробки і реалізації національних та регіональних стратегій підвищення міжнародної конкурентоспроможності економіки України з урахуванням напрямів міжнародної економічної співпраці.

Ключові слова: міжнародне співробітництво, експорт, імпорт, зовнішньоторговельний оборот, зовнішньоторговельне сальдо, інвестиції.

Турчак В.В. АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА УКРАИНЫ И ПОЛЬШИ

Статья посвящена исследованию экономического сотрудничества Украины с Польшей. Осуществлен анализ тенденций внешней торговли товарами и услугами на общегосударственном и региональном уровне (на примере Винницкого региона). Определена необходимость разработки и реализации национальных и региональных стратегий повышения международной конкурентоспособности экономики Украины с учетом направлений международного экономического сотрудничества.

Ключевые слова: международное сотрудничество, экспорт, импорт, внешнеторговый оборот, внешнеторговое сальдо, инвестиции.

Turchak V.V. ANALYSIS OF TENDENCIES IN INTERNATIONAL ECONOMIC COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND POLAND

The research of economic cooperation between Ukraine and Poland are considered in the article. The tendencies in foreign trade of goods and services at the national and regional level (illustrated by Vinnytsia region) are analyzed. The necessity of the development and implementation of national and regional strategies for the international competitiveness of Ukraine's economy based on areas of international economic cooperation is defined.

Keywords: international cooperation, exports, imports, foreign trade turnover, balance of foreign trade, investment.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку світової економіки спостерігається поступове збільшення масштабів міжнародних відносин країн, що впливає на необхідність вироблення нового підходу до дослідження взаємодії національних економік. Відбувається зростання міжнародного кругообігу суспільного продукту, поглиблення інтеграційних зв'язків країн. Економічні відносини країн стають все більш широкими і різноманітними. Для країн світу створюються сприятливі передумови підвищення ефективності функціонування національних економік за рахунок оптимального використання переваг міжнародного розподілу праці. Разом з тим, щоб уникнути негативних наслідків участі в процесах міжнародного співробітництва на всіх рівнях, необхідно мати чітке уявлення щодо особливостей зовнішньоекономічних відносин країн з урахуванням впливу процесів інтернаціоналізації і глобалізації, розвитку міжнародного економічного співробітництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань розвитку міжнародного економічного співробітництва і регіональної економічної співпраці присвячено праці відомих вітчизняних вчених: В. Андрійчука, В. Будкіна, Л. Волощенко, В. Гончарова, Б. Губського, А. Кредісова, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, Н. Мікули, А. Мокія, В. Новицького, С. Писаренко, А. Поручника, І. Пузанова, А. Румянцева, М. Румянцева, Г. Савіної, А. Філіпенка, О. Сохацької, Г. Черніченка, І. Школи, О. Шниркова, М. Янковського та інших; а також зарубіжних науковців: Б. Балаша, Дж. Данінга, М. Кіндлебергер, П. Кругмана, В. Леонт'єва, Дж. Мілля, Б. Оліна, М. Портера, Д. Рікардо, А. Ругмана, П. Самуельсона, А. Сміта, Г. Спенсера, Я. Тінбергена, Е. Хекшера та інших. Сьогодні Україна стоїть на новому етапі розвитку економічних відносин, що обумовлює по-

требу в подальших дослідженнях досвіду інших країн та пошуку можливостей щодо його адаптації до вітчизняних умов господарювання.

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні місця та ролі міжнародного українсько-польського співробітництва та обґрунтування на цій основі ефективних напрямів взаємодії, а також можливостей використання досвіду економічного розвитку Польщі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед країн Східної Європи Польща є одним з найбільших торговельно-економічних партнерів України. Серед причини стратегічного значення розвитку зовнішньоторговельних зв'язків України з Польщею слід виділити наступні: географічна близькість; наявність спільного кордону з 12 пунктами перетину, який одночасно є зовнішнім кордоном ЄС; функціонування двох Євро регіонів: «Буг» та «Карпати»; тісні зв'язки протягом усього історичного розвитку; подібність за величиною території, чисельністю населення, мовною групою, ментальністю; схожі природно-географічні умови та ресурси; можливість використання Україною європейського підходу і досвіду Польщі в досягненні членства в Європейському Союзі [1].

Незважаючи на від'ємне зовнішньоторговельне сальдо, торговельні відносини України та Польщі вказують на великий потенціал для їх розвитку (табл. 1) [2]. Протягом останніх п'яти років спостерігається від'ємне зовнішньоторговельне сальдо, яке в 2013 році є найбільш суттєвим – 1520,9 млн дол. США. Зростання негативного значення сальдо свідчить про підвищення залежності української економіки від польської. При цьому чіткої тенденції зміни зазначеного показника не прослідковується, хоча протягом аналізованого періоду обсяги імпорту поступово зростають.

Таблиця 1
Зовнішня торгівля товарами України з Польщею
у динаміці (млн дол. США)

Рік	Імпорт в Україну	Експорт з України	Сальдо	Експорт/ Імпорт, %
2009	2170,3	1213,1	-957,2	55,9
2010	2788,8	1787,2	-1001,6	64,1
2011	3183,4	2794,1	-389,3	87,8
2012	3567,1	2576,2	-990,9	72,2
2013	4068,7	2547,8	-1520,9	62,6

Так, у 2010 році порівняно з 2009 роком обсяг імпорту товарів з Польщі зріс на 618,5 млн дол. США або 28,5%. Зростання експорту становило 574,15 млн дол. США або 47,3%. У 2011 році порівняно з попереднім імпортом зріс на 394,6 млн дол. США (14,1%), експорт – 1006,9 млн дол. США (56,3%). У 2012 році порівняно з 2011 роком зростання імпорту на 383,7 млн дол. США (12,1%) супроводжується зниженням обсягів експорту на 217,9 млн дол. США (7,8%). 2013 рік характеризує аналогічна тенденція: зростання імпорту на 501,6 млн дол. США (14,1%) та зниження експорту на 28,4 млн дол. США (1,1%). Отже, протягом аналізованого періоду зовнішня торгівля товарами України та Польщі в 2011 році є найбільш вигідною для вітчизняної економіки. Саме за цей період спостерігається найвищий приріст експорту та, відповідно, найвище співвідношення експорту/імпорту – 87,8%.

Польські компанії імпортують в Україну мінеральні палива, нафту, нафтопродукти (16,7%), пластмаси, полімерні матеріали (9,5%), електричні машини (8,6%), папір та картон (8,4%), ядерні реактори, котли, машини (7,9%) тощо. В асортименті української продукції, що експортується до Польщі, традиційно переважають чорні метали (24%), руди, шлаки і зола (15,4%), електричні машини (11,5%) тощо. Аналіз статистичних даних [3] свідчить про те, що за більшістю товарних позицій баланс складається на користь польської сторони: імпорт Польщі в Україну перевищує експорт за 75 позиціями із 97.

Слід відзначити, що торгівля послугами в Україні зростає, що відбивається на частці зовнішньої торгівлі послугами у ВВП (сума експорту й імпорту послуг, поділена на ВВП). Зазначений показник в Україні в 2012 році становив 11,5% (у Польщі значення показника дещо вище – 13,2%). Проте для України експорт послуг є надзвичайно важливим, оскільки він завжди перевищував імпорт. Проаналізуємо зовнішню торгівлю послугами України та Польщі за останні п'ять років (табл. 2) [4].

Таблиця 2
Зовнішня торгівля послугами України з Польщею
у динаміці (млн дол. США)

Рік	Імпорт в Україну	Експорт з України	Сальдо	Експорт/ Імпорт, %
2009	114,9	82,6	-32,3	71,9
2010	141,2	93,0	-48,2	65,9
2011	142,9	134,6	-8,3	94,2
2012	176,4	141,4	-35	80,2
2013	165,6	213,3	47,7	128,8

Протягом 2009-2012 років імпорт послуг значно перевищує експорт. При цьому протягом зазначеного періоду спостерігається поступове зростання як імпорту (на 22,9%; 1,7%; 23,4% у 2010, 2011, 2012 роках порівняно відповідно), так і експорту послуг (на

12,6%; 44,7%; 5,1% у 2010, 2011, 2012 роках порівняно відповідно). Лише в 2013 році спостерігаємо кардинальну зміну ситуації: позитивне торговельне сальдо зовнішньої торгівлі послугами України та Польщі. Зазначене пов'язано як зі зниженням імпорту послуг на 10,8 млн дол. США (6,1%), так і суттєвим зростанням експорту послуг на 71,9 млн дол. США (50,8%).

Слід звернути увагу на те, що для Польщі Україна виступає одним із найважливіших ринків збуту послуг. Україні належить четверте місце (4,5%) в експорті послуг Польщі після Німеччини, Нідерландів і США [1]. Тоді як частка експорту послуг з України до Польщі становить лише 1,47% у загальній структурі.

Найбільш вагоме значення в експорті послуг до Польщі мають послуги з переробки матеріальних ресурсів (37,1%). За цією позицією спостерігається найбільше позитивне зовнішньоторговельне сальдо – 79049 тис. дол. США. На другому місці за вагомістю експорту знаходяться транспортні послуги, частка яких становить 35,1%, при цьому позитивне сальдо – 2627,6 тис. дол. США (переважно за рахунок залізничного транспорту). Частка ділових послуг є також доволі суттєвою – 9,5%, проте імпорт зазначеного виду послуг з Польщі значно перевищує експорт (сальдо – 10838,5 тис. дол. США). Питома вага послуг у сфері телекомунікації, комп'ютерних та інформаційних послуг складає 8,1% з позитивним сальдо 4202,8 тис. дол. США. Також позитивне зовнішньоторговельне сальдо спостерігається за такими видами послуг як послуги з будівництва (1013,3 тис. дол. США), Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги (453,7 тис. дол. США). Найбільша питома вага у імпорті послуг з Польщі належить транспортним послугам – 43,6%, проте, як вже було зазначено, сальдо для України є позитивним.

Суттєве значення відіграє імпорт ділових послуг (18,8%), послуги, пов'язані з подорожами (11,6%). Перевищення імпорту над експортом спостерігається також за такими видами послуг як послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій (сальдо -3704,1 тис. дол. США), послуги зі страхування (сальдо -7753 тис. дол. США), послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю (сальдо -1209,7 тис. дол. США), роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності (сальдо -6064,5 тис. дол. США), державні та урядові послуги (сальдо -2757,9 тис. дол. США).

Можна зробити висновок, що в 2013 році Україна почала проводити політику стимулювання експорту послуг. Вважаємо, що слід звернути особливу увагу на можливостях імпортозаміщення та покращення пропозиції послуг освіти, ділових і фінансових, страхових, туристичних послуг.

На регіональному рівні українсько-польське співробітництво також відіграє суттєву роль. Протягом останніх років відбувається інтенсифікація співробітництва Вінницької обласної державної адміністрації з регіонами Республіки Польща, що створює позитивне середовище для розвитку підприємницької діяльності. Зупинимось більш детально на аналізі зовнішньої торгівлі підприємств Вінницької області та Польщі. Обсяги експорту товарів до Польщі поступово скорочуються: у 2012 році порівняно з 2011 роком на 12754- тис. дол. або 13,6%; у 2013 році порівняно з 2012 роком – на 24936 тис. дол. або 30,9%.

У структурі експорту товарів домінуюче місце займають жири та масла тваринного і рослинного

походження (близько 28% від загальної кількості), дерева та вироби з неї (17%), вироби столярні та теслярські деталі (27%). У таблиці 3 наведено перелік найбільших вінницьких підприємств-експортерів товарів до Республіки Польща.

Що стосується імпорту товарів з Польщі, то тут спостерігається аналогічна тенденція: зниження обсягів імпорту протягом аналізованого періоду, проте не такими значними темпами. Так, у 2012 році порівняно з 2011 роком імпорт знизився на 12518 тис. дол. (23,3%), у 2013 році порівняно з 2012 роком – на 592 тис. дол. або 5,8%.

У структурі імпорту товарів переважають вироби алюмінієві (18,9%), продукція з деревини (15,5%), вироби з пластмаси (8,8%), транспортні засоби та їх частини (8,6%), фарби та лаки (5,8%). У таблиці 4 наведено перелік найбільших вінницьких підприємств-імпортерів товарів з Польщі.

Зовнішньоторговельний оборот товарів підприємств Вінницької області з Польщею протягом 2011-2013 років має тенденцію до зниження. Так, у 2011 році він становив 147,3 млн дол. США. У 2012 році показник знизився на 25,3 млн дол. США (17,2%) і склав 122 млн дол. США. У 2013 році подальше зниження становило 25,5 млн дол. США (20,9%) і зовнішньоторговельний оборот товарів склав 96,5 млн дол. США.

Сальдо зовнішньої торгівлі Вінницької області з Польщею протягом аналізованого періоду є позитивним, хоча має тенденцію до зниження. У 2011 році показник становив 39,7 млн дол. США, у 2012 році сальдо знизилось несуттєво – на 2,4 млн дол. (0,6%) і склало 39,4 млн дол. США, а в 2013 році порівняно з попереднім – на 24,3 млн дол. США (61,7%) і склало 15,1 млн дол. США.

Щодо торгівлі послугами, то тут спостерігається протилежна тенденція – імпорт значно перевищує експорт, зовнішньоторговельне сальдо є негативним. Так, у 2011 році сальдо становило 4499 тис. дол. США, у 2012 році – 2920 тис. дол. США, у 2013 році – 3347 тис. дол. США. Зовнішньоторговельний оборот послуг підприємств Вінницької області з Польщею протягом 2011-2013 років скорочується: у 2012 році порівняно з попереднім – на 850,6 тис. дол. США і склав 5667,2 тис. дол. США, у 2013 році – на 1513 тис. дол. США і становив 4154,2 тис. дол. США.

У цілому, передумови для розвитку співробітництва підприємств Вінниччини та Польщі є позитивними і спрямовані на подальшу плідну взаємодію. Сьогодні динамічно розвиваються традиційні форми міжнародних зв'язків – торгівля та інвестиційне співробітництво. Тому вважаємо за доцільне зупинитись на аналізі інвестицій в економіку Вінницької області, оскільки вони є джерелом не лише фінансових

Таблиця 3

Найбільші вінницькі підприємства-експортери товарів до Польщі

№ з/п	Назва підприємства	Вид діяльності (товари)
1	ТОВ підприємство «Авіс»	жири та олії тваринного або рослинного походження; продукти їх розщеплення; готові харчові жири; воски тваринного або рослинного походження, маргарин; харчові суміші
2	ТОВ НВП «ГАММА»	неспеціалізована оптова торгівля харчовими продуктами та напоями
3	ТОВ НВП «Аргон»	роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах з перевагою продовольчого асортименту; неспеціалізована оптова торгівля харчовими продуктами, напоями та тютюновими виробами
4	ТОВ «Овертайм»	інше фінансове посередництво
5	ТОВ «Агроінтер»	масла і жири харчові
6	ДП «Вінницяліссервіс»	лісозаготівельне та деревообробне виробництво, координація роботи підприємств по реалізації продукції та надання послуг
7	ТОВ «Барлінек Інвест»	дерева і вироби з деревини, деревне вугілля
8	ТОВ «Кедр-КВ»	виготовлення заготовку ламелі, паркетних дощок
9	ТОВ «Екоплон-Україна»	є генеральним представником польської фірми Ekorplon SA, яка займається продажем добрив для позакореневого підживлення рослин Ekolist та корневих добрив Multivit, а також білково-вітамінних мінеральних добавок та преміксів для відгодівлі тварин
10	ТОВ «Кондитер-С»	неспеціалізована оптова торгівля харчовими продуктами, напоями та тютюновими виробами

Таблиця 4

Найбільші вінницькі підприємства-імпортери товарів з Польщі

№ з/п	Назва підприємства	Вид діяльності (товари)
1	ПАТ «Птахокомбінат «Бершадський»	свійська птиця
2	Казенне Науково-Виробниче Об'єднання «Форт» МВС України	розробка та виробництво вогнепальної зброї та різних спецзасобів
3	Вінницьке Обласне Військово-Патріотичне Об'єднання	роздрібна торгівля автомобілями (автомобілі вантажні, трактори, причепи)
4	ТОВ «Аграрна Фрут Україна»	виробництво фруктових та овочевих соків
5	«Валром Україна»	виробництво плит, штаби, труб та профілів з пластмас
6	ТОВ «Барлінек Інвест»	дерева і вироби з деревини, деревне вугілля
7	ТОВ «Декоплит»	оптова торгівля будівельними матеріалами
8	ТОВ «Полнет-Україна»	сільськогосподарська техніка та інвентар – обладнання та за-пчастини
9	ПП «Торгтехніка-Пак»	виробництво гофрованого картону, паперової та картонної тари
10	ПП «Стар Кар»	транспортні засоби, їх частини

ресурсів, а й міжнародного досвіду корпоративного управління та спонукають компанії до впровадження міжнародних стандартів якості, обліку тощо.

Міжнародне співробітництво нашої країни в інвестиційній сфері сприяє її економічному зростанню в цілому. Проте без активного втручання держави в стимулювання, заохочення, захист іноземних партнерів, створення сприятливого інвестиційного клімату, раціональне використання фінансових та виробничих ресурсів, подолання недосконалості податкової та правової систем воно неможливе [5, с. 102].

В Україні ведеться робота над покращенням інвестиційного клімату, спрощенням податкового законодавства та дозвільної системи. Сьогодні польська продукція та послуги широко представлені на українському ринку. В Україні успішно працюють підприємства і банки з польським капіталом:

- фабрика будівельної кераміки «Церсаніт»;
- фабрика паркету «Барлінек»;
- меблева фабрика «Новий Стиль»;
- фабрика упаковок «Кен-Пак»;
- фабрика автозапчастин «Інтер-Гроклін»;
- фабрика металообробки «Полімекс-Мостосталь»;

- банки «Кредо», «Плюс-банк» та інші.

Підписаний меморандум про взаєморозуміння між польським «Bank Gospodarstwa Krajowego» та Державним експортно-імпортним банком України.

За обсягами інвестування в економіку Вінницької області Польща знаходиться на п'ятому місці – 15,9 млн дол. США (5,7%). Польща випереджає такі країни як Російська Федерація (4,2%), Віргінські Острови, Британські (2,2%), Туреччина (2,1%), Нідерланди (1,4%), Велика Британія (1,3%), Ліван (0,9%), США (0,5%), Італія (0,4%) та інші.

Польща систематично збільшує обсяг інвестицій в українську економіку. Польські фірми зацікавлені в розміщенні інвестицій практично в кожному секторі вітчизняної економіки. Проте самі великі капіталовкладення – це інвестиції в страховий бізнес, виробничий сектор та в сферу торгівлі товарами повсякденного попиту.

На основі проведеного дослідження серед напрямів інтеграційних взаємодій слід вказати на пріоритетність співробітництва з Польщею. При цьому напрями та перспективи розвитку зовнішньоекономічних відносин регіонів нашої держави визначаються напрямами інтеграції України до світового господарства: розвитком процесів енергетичної інтеграції; перспективами інтеграції України до світового ринку металургійної продукції; перспективами інтеграції

України до світового ринку послуг; напрямами розбудови транскордонного співробітництва за участю України. Для ефективної реалізації вищезагаданого необхідно забезпечити виконання низки умов:

- 1) залучення іноземних інвестицій у проекти структурної трансформації промисловості;
- 2) збільшення обсягів інвестиційних ресурсів у проекти технічного переозброєння виробництва;
- 3) ефективне використання інвестиційних ресурсів;
- 4) розвиток галузей матеріального виробництва, що визначають міжнародну конкурентоспроможність національної економіки;
- 5) створення умов для найбільш повного використання експортних можливостей.

У цьому контексті виникає необхідність розробки і реалізації національних та регіональних стратегій підвищення міжнародної конкурентоспроможності економіки України. Вони повинні враховувати загальнодержавні та регіональні інтереси, забезпечувати багатовекторність міжнародної економічної інтеграції України. Тут основними завданнями мають стати:

- підвищення рівня продуктивності праці до рівня високорозвинутих країн світу;
- створення ефективної системи функціонування економіки України та її суб'єктів, спроможної в умовах жорсткої конкуренції забезпечити сталий розвиток і економічне зростання держави;
- формування конкурентного середовища національної економіки відповідно до міжнародних норм і стандартів з метою забезпечення передумов для ефективної конкурентної поведінки вітчизняних суб'єктів господарювання на міжнародному рівні.

На регіональному рівні стратегія двосторонньої співпраці з Польщею повинна ґрунтуватись на виділенні та обґрунтуванні пріоритетних сфер співробітництва і максимально сприяти їх розвитку (рис. 1). Перший етап зазначеної стратегії передбачає визначення на основі розподілу сфер співробітництва за їх пріоритетністю для Польщі і України відповідно до рівня ефективності пріоритетних напрямів співпраці між двома країнами. На другому етапі слід здійснити порівняння трьох аспектів: галузевого розвитку; ринкової ситуації; системи державного регулювання обох країн. Вибір стратегії розвитку значною мірою залежить від ефективності діяльності суб'єктів підприємництва в перспективних сферах взаємодії, урядової політики їх розвитку, ступеня державного сприяння забезпеченню довгострокової співпраці.

Заключний етап формування стратегії повинен містити такі етапи:

- 1) оцінка наявної стратегії;
- 2) фаза безпосереднього формування стратегії;
- 3) завершення формування стратегії з урахуванням прийнятого рівня ризику;
- 4) вибір стратегічних альтернатив [6, с. 208-210].

При цьому необхідно посилити регуляторну роль держави, регіонів і компаній стосовно створення умов підвищення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних підприємств як передумови виходу вітчизняних суб'єктів господарювання на міжнародний (польський) ринок. У цьому зв'язку є необхідним інтенсифікація діяльності регіональних органів влади в напрямку підтримки закордонних операцій вінниць-

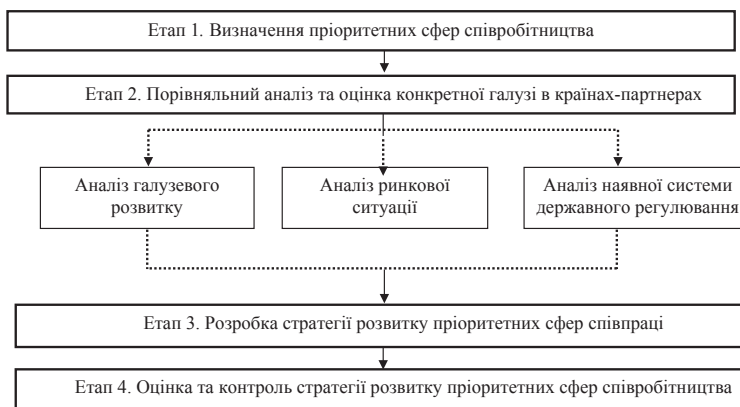


Рис. 1. Етапи створення та реалізації стратегії двосторонньої економічної співпраці регіонів України та Польщі

ких підприємств, просування вітчизняних товарів на польські ринки, захист внутрішнього ринку через жорсткі вимоги до якості, екологічності, забезпечення відповідності імпортованих польських товарів національним і міжнародним системам стандартів [7, с. 17].

Схожість українських та польських умов, а саме обмеженість фінансових ресурсів за наявності істотного науково-технічного потенціалу, свідчить про необхідність вивчення та адаптації досвіду Польщі в сфері розвитку інноваційного підприємництва. Корисним є досвід Польщі в розв'язанні фінансових проблем інноваційних підприємств. Наприклад, Любельський фонд розвитку було засновано за ініціативи інституцій, що зацікавлені в економічному зростанні регіону. Серед співзасновників варто виділити органи місцевого самоврядування, банківські установи, торгово-промислової палату. Така організаційна форма Фонду дала можливість об'єднати зусилля місцевої влади, фінансового сектора та підприємств в активізації інноваційної діяльності воеводства.

Ефективним напрямом забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання та вирішення галузевих і регіональних питань є кластерна модель розвитку економіки. Заслужує на особливу увагу досвід Польщі в розвитку екологічної сфери, який може бути адаптованим до українських умов.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки. Одним із важливих чинників формування конкурентоспроможності національної економіки виступає міжнародне співробітництво на двосторонній та багатосторонній основі. На регіональному рівні стратегія двосторонньої співпраці з Польщею повинна ґрунтуватись на виділенні та обґрунтуванні пріоритетних сфер співробітництва і максимально сприяти їх роз-

витку. Серед країн Східної Європи Польща є одним з найбільших торговельно-економічних партнерів України. Проте зовнішньоторговельний потенціал Польщею використовується більш ефективно, ніж Україною. Сьогодні актуальним є питання адаптації польського досвіду у вітчизняну господарську практику щодо розвитку інноваційного підприємництва, кластеризації економіки та формування екологічного ринку. Перспективними напрямками подальших досліджень є розробка механізмів адаптації провідного польського досвіду до українських умов.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Корчун В. Зовнішньоторговельні відносини Польщі та України // Україна та Польща: минуле, сьогодення, перспективи: Науковий часопис Інституту Польщі Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2014. – 4 січня [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrpolnauka.wordpress.com/2014/01/04/зовнішньоторговельні-відносини-поль/>.
2. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Товарна структура зовнішньої торгівлі України за січень-грудень 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Географічна структура зовнішньої торгівлі послугами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Арутюнова О.Ю. Перспективи та проблеми міжнародного співробітництва України в інноваційно-інвестиційній сфері // Економіка розвитку. – 2012. – № 3. – С. 102-104.
6. Тищенко А.Н. Государственные рычаги регулирования в сфере прямого налогообложения как инструмент стимулирования внешнеэкономической деятельности / А.Н. Тищенко, А. Мерхо // Налогообложение: проблемы науки и практики-2009: монография; под ред. Ю.Б. Иванова. – Х.: ФЛП Либуркина Л.М.; ИД «ИНЖЭК», 2009. – С. 201-214.
7. Дашевська О.В. Синергетика і системний синтез в регулюванні зовнішньої торгівлі // Матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції «Наука: Теорія та практика-2009». – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2009. – С. 16-17.

УДК 339.9

Шевченко Т.П.

викладач кафедри маркетингу
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

ПРОБЛЕМА ЕКОНОМІЧНОГО ЗМІСТУ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

У статті проведено узагальнення та аналіз підходів до визначення зв'язків між управлінням, плануванням та ринковими механізмами в сучасній економіці. На цій основі визначено економічний зміст корпоративної соціальної відповідальності. Надано авторське визначення поняття «корпоративна соціальна відповідальність».

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, модель, інновація, операція, товар.

Шевченко Т.П. ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОДЕРЖАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

В статье проведены обобщение и анализ подходов к определению связей между управлением, планированием и рыночными механизмами в современной экономике. На этой основе определено экономическое содержание корпоративной социальной ответственности. Предоставлено авторское определение понятия «корпоративная социальная ответственность».

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, модель, инновация, операция, товар.

Shevchenko T.P. PROBLEM OF ECONOMIC CONTENT OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

The article summarizes analysis of approaches to determine the relationships between management, planning and market mechanisms in the modern economy. On this basis, the economic content of corporate social responsibility is determined. The description of the term «corporate social responsibility» has been described by the author.

Keywords: corporate social responsibility model, innovation, transaction goods.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розвиток корпоративної соціальної відповідальності набуває все більших розмірів. Втім, велика кількість публікацій, які висвітлюють дану проблему, не досліджують економічну сутність явища, беручи до уваги в основному соціальний та філософський аспект.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні дослідження спираються на фундаментальні праці з соціальної відповідальності бізнесу другої половини ХХ століття таких авторів, як Г. Боуен, К. Девіс, М. Фрідман, А. Керрол і Е. Фрімен, які у свою чергу спираються на класичні ідеї, висунуті Дж. Локком, А. Смітом, М. Вебером, Ф. Найтом, Х. Ленком, Т. Парсонсом та ін.

Серед вітчизняних авторів слід відзначити роботи М.А. Саприкіної, В.І. Сидорова, С.Є. Литовченко, О.А. Довгаль, С.І. Архієреєва та ін.

Мета статті – визначити економічний зміст КСВ на основі загальноприйнятих уявлень про співвідношення управління, планування і ринкових механізмів у сучасній економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Корпоративна соціальна відповідальність бізнесу (КСВ) стала помітним явищем у соціально-економічному устрої сучасного світу і привертає увагу багатьох вчених, економістів та соціологів. Слід зазначити, що це явище виникло абсолютно самостійно, його ніхто не винаходив і не впроваджував. Воно виникло як прояв нового етапу розвитку відносин між суспільством і створеними ним продуктивними силами [1, с. 3].

Як тільки явище корпоративної соціальної відповідальності стало помітним, воно було підтримано державними інститутами та міжнародними організаціями з тієї причини, що очікувані результати дуже добре відповідали проголошуваних цілям: побудова соціальної держави і гармонія між бізнесом і суспільством. Були розроблені системи соціальної звітності підприємств, рейтинги, методики, податкові пільги

та плани подальшого розвитку. У результаті склалася ситуація, коли перед дослідником КСВ постає вже у вигляді даних державних інститутів і міжнародних організацій. При цьому економічний зміст і причини виникнення і розвитку відсуваються на другий план. Припустимо, що економічні причини КСВ зникнуть. У такому випадку ніякі зусилля з боку державних та міжнародних інституцій це явище не врятують.

Насамперед зауважимо, що КСВ – це управлінське рішення, яке може бути прийняте будь-якою особою, що має рівень розпорядника коштів, у тому випадку, якщо ця особа бачить з допустимим рівнем ризику економічні вигоди такого рішення. Таким чином, КСВ може застосовуватися не тільки великими підприємствами, але і малими.

Основна мета планування та управління бізнесом полягає не в досягненні максимального прибутку або розширенні виробництва, а в забезпеченні стабільності становища на ринках і стабільності самих ринків [3, с. 253].

Для сучасної економіки характерна невідповідність між організаційної та виробничої структурою. Товар на шляху від задуму і розробки до реалізації проходить кілька етапів, які можуть виконуватися різними фірмами, розташованими, взагалі кажучи, в різних країнах. У той же час одна фірма може виконувати операції за певними етапами для декількох товарів. Тобто спеціалізація фірми прив'язана, скоріше, не до виду товару, а до певного етапу виробництва [3, с. 255].

Для подальших досліджень використовуємо поняття господарської операції, яке в рамках даної роботи визначимо наступним чином. Господарська операція – це перетворення вихідних цінностей в результуючі, що виконується певною групою виконавців, у певному місці, в задані терміни і має певну вартість. Вважаємо, що господарська операція має внутрішній менеджмент, який забезпечує прийняття завдання до виконання, організацію роботи і здачу результатів.

Таким чином, виробництво товару – це послідовність господарських операцій, яку назвемо товарної ланцюжком.

Господарські операції можна впорядкувати за двома ознаками:

- за змістом вирішуваних завдань;
- за місцем у товарній ланцюжку в хронологічному порядку.

За змістом вирішуваних завдань виділимо три рівні:

1. Ідейний – завдання управління, планування, організації.
2. Виконавський – завдання виробництва.
3. Матеріальний – завдання використання ресурсів і реалізації товару.

Оскільки кожна господарська операція включає у себе в деякій пропорції завдань всіх трьох рівнів, то вибудуємо господарські операції уздовж шкали від ідейного до матеріального рівня. Розташуємо збудовані таким чином господарські операції на діаграмі, наведеній на рисунку 1. Шкалу рівнів завдань зобразимо як перехід від білого кольору до темно-сірого. На цій діаграмі можна провести кордони країн і відобразити таким чином нинішній стан міжнародного поділу праці. Чорним кольором позначені товарні ланцюжки. Підкреслимо ще раз, що це не хронологічна послідовність операцій, і рух цінностей, грошей і сигналів відбувається як зверху вниз, так і знизу вгору. На цій же діаграмі можна зручно розташувати ТНК, які представлятимуть собою пучок товарних ланцюжків. Товарні ланцюжки перетинають кордони країн у будь-якій послідовності, але починаються, як правило, у розвинених країнах.

Рівні завдань

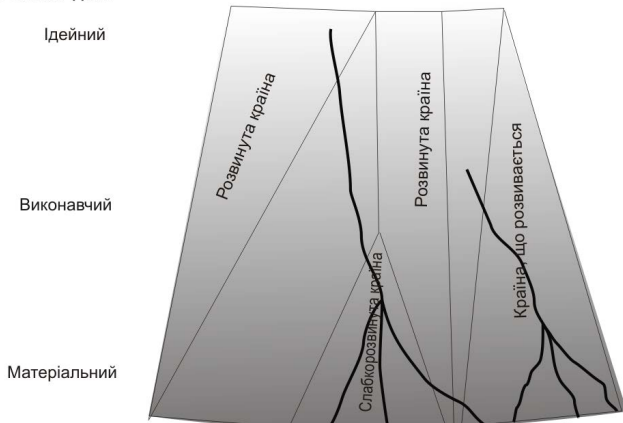


Рис. 1. Діаграма розміщення господарських операцій за рівнями завдань

Розглянемо тепер впорядкування господарських операцій за місцем у товарній ланцюжку. ISO пропонує 11 стадій життя товару, в інших джерелах можна знайти від 7 до 9 стадій. Для спрощення візьмемо три стадії: розробка, виробництво, експлуатація. Остання стадія включає в себе реалізацію, гарантію, супровід, сервісне обслуговування, збір інформації про реакцію споживача і підготовку ґрунту для наступної моделі. Остання стадія дуже важлива. Значення її було обґрунтовано в роботі В.І. Сідорова [6, с. 64].

Оскільки товарний ланцюжок впорядкований за двома ознаками отримаємо схематичне зображення товарного ланцюжка у вигляді двовимірної функціональної мережі, зображеної на рисунку 2.

Кожен квадрат представляє групу господарських операцій, об'єднаних за рівнем вирішуваних завдань і за місцем у послідовності виконуваних операцій. Зверху вниз по функціональній мережі йдуть керуючі сигнали, знизу вгору йдуть зворотні зв'язки. Злі-

ва направо спрямовано рух результатів діяльності. Створення нового товару можна уявити собі у вигляді хвилі, що йде з лівого верхнього в правий нижній кут мережі. Кожен квадрат створює частину вартості готового продукту.



Рис. 2. Схематичне зображення товарного ланцюжка

Склад учасників кожного функціонального блоку не є постійним. Виконавець господарської операції обирається вищестоящим менеджментом на ринку виконавців, виходячи з пропонованих якості, термінів і ціни операції. Для того щоб зайняти і зберегти місце у товарному ланцюжку, учасник повинен займати певне положення на ринку. Для виконання робіт учасник повинен придбати на відповідних ринках робочу силу, технічні рішення, інновації, послуги, матеріали та комплектуючі. Успіх діяльності, а саме кращий результат при найменшій вартості значною мірою визначається положенням і поведінкою учасника на ринках.

Завдання побудови ефективного товарного ланцюжка і управління ним у кінцевому рахунку зводиться до забезпечення такого обсягу продажів, який би покривав витрати і давав прибуток. У цьому разі виникає ще одна проблема. Обсяги продажів будь-якого товару через деякий час після виходу на ринок спадають. У цей момент слід або припинити випуск товару, тобто зруйнувати існуючий товарний ланцюжок, або перебудувати його на випуск наступної моделі, яка матиме зростаючий характер обсягу продажів. Більшість виробників йдуть саме цим шляхом. Такий підхід призводить до постійної перебудови виробничих схем, яку можна представити як хвилю інновацій, що поширюється з лівого верхнього кута в правий нижній кут товарної ланцюжка. У той час як відбувається успішний продаж моделі 1, у лівому верхньому куті починається розробка та планування моделі 2, ведеться підготовка виробництва нової моделі і підготовка ринку готової продукції до появи нової моделі.

Нова модель може бути випущена як шляхом незначних змін виробничих процесів, так і закладати істотної перебудови. У такій ситуації стабільність і ефективність товарного ланцюжка полягає в тому, щоб при зміні виробничих схем зберегти можливість ефективно вирішувати завдання на ринках. Ринком управляти не можна, тому завдання зводиться до управління становищем на ринку і поведінкою на ринку. Тут виникає поняття репутації, як інтегральної характеристики поведінки. Таким чином, репутація і пов'язане з нею становище на ринку набувають цілком відчутний економічний сенс як з точки зору товарного ланцюжка, так і з точки зору окремого учасника [2, с. 34].

Ринок має схильність до розвитку нестійкостей, які проявляються у коливаннях цін, попиту та про-

позиції. Такі коливання не вигідні ні покупцям, ні продавцям, тому і ті й інші прагнуть до зменшення амплітуди коливань і стабілізації ринку поблизу рівноважного значення [4, с. 157].

Розглянемо «паутиноподібну» модель: один покупець, один продавець, один товар. Навіть у цій найпростішій моделі можна побачити розвиток нестійкостей, появу коливальних процесів і роль управління у досягненні рівноважного значення.

Функцію попиту покупця представимо у вигляді

$$Q = D(p), \quad (1)$$

а функцію пропозиції продавця у вигляді

$$Q = S(p). \quad (2)$$

Функцію $D(p)$ вважаємо монотонно спадною, а функцію $S(p)$ монотонно зростаючою.

Точка перетину ліній D і S відповідних положень рівноваги ринку. Рівновага досягається при $p = p_e$ і $Q = Q_e$. Відзначимо, що рівноважний стан навіть на такому простому ринку досягається не завжди і не відразу, а в результаті деякої послідовної процедури. Розглянемо цю процедуру докладніше. Для цього будемо вважати, що в момент часу t покупець придбав $D(p_t)$ товару відповідно до своєї кривої попиту. Продавець виставив на продаж у момент часу $t + 1$ таку ж кількість товару, але за ціною p_{t+1} , яка відповідає його кривій пропозиції, тобто

$$S(p_{t+1}) = D(p_t), \quad (3)$$

але за ціною p_{t+1} покупець купив більшу кількість товару, а продавець виставив на продаж таку ж кількість товару, але вже за новою ціною. Виникає ітераційний процес, у якому ціна і кількість товару коливаються навколо точки рівноваги. Виникає питання про стійкість ітераційного процесу та швидкості збіжності до рівноважного значення. Будемо вважати, що ітераційний процес починається десь поблизу від точки рівноваги, де залежності $D(p)$ і $S(p)$ можна з достатньою точністю замінити лінійними.

$$D(p) = Q_e - d(pp_e), \quad (4)$$

$$S(p) = Q_e + s(pp_e). \quad (5)$$

Підставляючи (4) і (5) в (3) і позначаючи $y_t = p_t - p_e$, отримуємо

$$y_{t+1} = -\frac{d}{s}y_t, \quad (6)$$

тобто для відхилення ціни угоди від рівноважного значення отримуємо знакозмінну послідовність, яка:

у разі $\frac{s}{d} > 1$ сходиться до рівноважного значення,

у разі $\frac{s}{d} < 1$ розходиться,

і у випадку $\frac{s}{d} = 1$ коливається навколо рівноважного значення.

Можливий інший підхід. Продавець викладає на ринок товар у кількості $Q = S(p_t)$ але не знає, за якою ціною його вдасться продати. Покупець купує $D(p_{t+1})$ за ціною p_{t+1} , відповідно своїй ціні попиту. Продавець вважає цю ціною ринку і викладає відповідно $S(p_{t+1})$ товару, відповідно до своєї кривої пропозиції. У результаті отримуємо ітераційне співвідношення

$$D(p_{t+1}) = S(p_t), \quad (7)$$

яке після лінеаризації і заміни змінної приводиться до вигляду

$$y_{t+1} = -\frac{s}{d}y_t, \quad (8)$$

тобто для відхилення ціни угоди від рівноважного значення отримуємо знакозмінну послідовність, яка

у разі $\frac{s}{d} < 1$ сходиться до рівноважного значення,

у разі $\frac{s}{d} > 1$ розходиться,

і у випадку $\frac{s}{d} = 1$ коливається навколо рівноважного значення.

Зобразимо отримані результати для двох моделей.

$$D(p_{t+1}) = S(p_t) \quad S(p_{t+1}) = D(p_t)$$

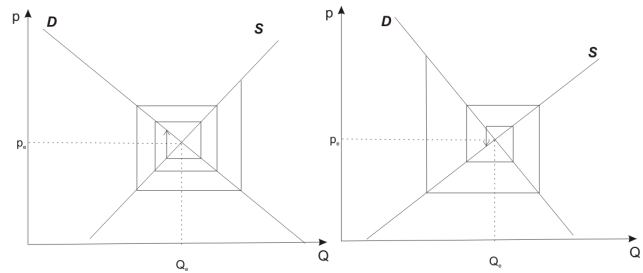


Рис. 3. Моделі запізненого попиту та запізненої пропозиції

Зліва зображена модель запізненого попиту, а праворуч модель запізненої пропозиції. На обох малюнках представлений випадок збіжності ітераційного процесу, але в моделі запізненого попиту для збіжності потрібно $s > d$, а в моделі запізненої пропозиції навпаки. При цьому ітераційні спіралі намотуються в різний бік.

Покупець і продавець зацікавлені у найбільш швидкій збіжності, але ні той, ні інший не знають значень нахилів s і d , а також рівноважного значення ціни. Звернемо увагу, що вибір моделі запізненого попиту або запізненої пропозиції визначається характером переговорів між покупцем і продавцем. При будь-якому співвідношенні нахилів можлива побудова переговорів таким чином, щоб процес сходився.

Візьмемо модель запізненої пропозиції і представимо, що продавець встановлює обсяг пропозиції в деякій точці між попитом і пропозицією для ціни p_t .

$$S(p_{t+1}) = (1-r)D(p_t) + rS(p_t), \quad (9)$$

де r – керуючий параметр, $0 < r < 1$.

У результаті отримаємо таке співвідношення:

$$y_{t+1} = \left(r - \frac{d}{s}(1-r)\right)y_t. \quad (10)$$

Для збіжності процесу достатньо, щоб

$$-1 < \left(r - \frac{d}{s}(1-r)\right) < 1$$

Можна побачити, що підбором керуючого параметра можна забезпечити швидку збіжність при будь-якому співвідношенні d і s .

Звідси випливає, що стабільність ринку в істотній мірі визначається поведінкою на ринку покупця і продавця, заснованому на партнерських відносинах, тобто взаємній репутації.

Для подальшого аналізу необхідно розглянути конкуренцію на ринку. Зауважимо, що для ринків, на яких працюють учасники функціональних блоків рис. 2, швидше за все, буде характерна ситуація олігополії, тобто відносно невеликої кількості продавців [3; 4].

Кількісна конкуренція досліджена в моделях Курно, Стекльберга, боротьби за лідерство. Ціновий підхід розглянутий у моделях Бертрана, Еджуорт і лідерства за ціною. Кооперована олігополія представлена моделлю Чемберліна і моделлю картельної угоди. Однак всі ці моделі фактично розглядають питання про існування рівноваги, але не дають інформації про стійкість рівноваги і перехідні процеси [4, с. 158].

Може виявитися, що характерний час встановлення рівноваги на ринку буде більше, ніж характер-

ний час зміни зовнішніх умов і конфігурації ринку. У цьому випадку ринок весь час буде перебувати в нерівноважному стані.

Як було показано при розгляді «павутиноподібної» моделі, ефект поведінки учасників на ринку повинен проявлятися саме в перехідних процесах встановлення рівноваги і підтримки стабільності. Найбільш придатною представляється модель ринку з домінуючою фірмою. Така конфігурація є дуже поширеною на мікроекономічних ринках, однак найменш вивченої теоретично. В умовах територіальної сегментації ринку на кожному територіальному сегменті завжди одна з фірм займає лідируюче положення. У цьому випадку інші фірми можна розглядати як конкурентне оточення.

Існує низка факторів, які визначають конфігурацію ринку з домінуючою фірмою (ДФ):

1. ДФ присутня на ринку довше за інших і має більший ринковий досвід.

2. ДФ має технологічні переваги, має кращий доступ до інновацій.

3. ДФ знаходиться поблизу мінімуму функції масштабу виробництва.

4. ДФ краще за інших вміє прогнозувати зміну зовнішніх умов.

5. ДФ має стійку багаторічну репутацію як в конкурентному оточенні, так і серед покупців.

6. ДФ має пільги та переваги, що надаються державними інститутами.

7. ДФ є неформальним еталоном корпоративної поведінки.

8. ДФ займає лідируюче положення на ринку робочої сили за рахунок репутації та стабільності.

Вважається, що на ринку з ДФ встановлюється єдина ціна, яка визначається ціновою політикою ДФ. Це не є обов'язковою умовою. У більшості випадків діє барометричний механізм. Конкурентне оточення прагне до того, щоб тримати ціну поблизу від значень, встановлених ДФ, бо визнають її барометром ринкової ситуації.

У більшості випадків ДФ не прагне до витіснення конкурентного оточення, і для цього є причини. В умовах обмеженої місткості ринку і непостійності попиту ДФ фактично має можливість перекласти велику частину ризиків падіння попиту на конкурентне оточення.

У той же час багато фірм з конкурентного оточення прагнуть зайняти домінуюче положення. Для цього може бути використана будь-яка комбінація з пунктів 1-8.

Прагнення ДФ зберегти своє становище, а також прагнення конкурентного оточення вийти на лідируючі позиції призводить до таких управлінських рішень, які спрямовані на зміцнення репутації в очах споживачів, партнерів, державних органів, громадськості і можуть розглядатися як корпоративна соціальна відповідальність.

Розглянемо модель, відповідну досить поширеній ситуації на мікроекономічних ринках.

Існує виробник, який виробляє G найменувань товару в необмеженій кількості і відпускає дилерам за фіксованими цінами $\{b_i\}$. Дилери накладають на товар торгову націнку і викладають товар на ринок. Для спрощення вважаємо, що торговельна націнка δ_j залежить від індексу дилера і не залежить від індексу товару. У результаті на ринку виникає N продавців, кожен з яких пропонує деяку підмножину асортименту G , яке позначимо s_j , в кількостях і за цінами

$$\{q_i, p_i | i \in s_j\}. \quad (11)$$

Покупець, якому потрібно d_i товару i , вибирає серед продавців тих, у яких є достатня кількість товару, а серед них тих, у кого найменша ціна (ця умова не є обов'язковою, якась частина покупців робить випадковий вибір). Якщо вибір покупця визначив j -го продавця, то цей продавець отримує дохід $d_i * \delta_j$.

Стратегія продавця зрозуміла:

1. Потрібно мати на складі якомога більше найменувань товару.

2. Кожне найменування повинно бути у великих кількостях.

3. Торгова націнка повинна бути мінімальною.

Легко бачити, що ці вимоги не так просто задовольнити. Потік покупців обмежений, і тільки частина його потрапить до даного продавця. Великий склад потребує певних коштів. Це складські приміщення, за які потрібно платити орендну плату, це персонал, якому потрібно платити зарплату, це опалення, освітлення, охорона, страхівка. На складі лежить товар, який коштує досить дорого. Тільки мала частина складу реалізується протягом торговельного дня. Для урахування дисконтування припустимо, що весь товар на складі придбаний на кошти, взяті у банку під певний відсоток. Платежі з підтримки складу не залежать від торгової виручки і можуть перевищити її. У цьому випадку продавець замість прибутків отримує збитки.

Позначимо Z – вартість товарів на складі продавця. Якщо покупців немає, то вартість товарів на складі зменшується, тому що треба платити зарплату, оренду, банківський відсоток тощо. Швидкість відносного убунання вважаємо постійною $-k$.

$$\frac{1}{Z} \frac{dZ}{dt} = -k. \quad (12)$$

Якщо з'являються покупці, то частина торговельної виручки йде на поповнення складу. Кількість коштів, яке принесли покупці, позначимо Y . Тоді

$$\frac{1}{Z} \frac{dZ}{dt} = -k + aY. \quad (13)$$

Будемо вважати, що існує зовнішній по відношенню до даної системи механізм генерації потреб, який забезпечує зростаючий платоспроможний попит, який за відсутності продавців призвів би до накопичення грошей на руках у покупців. Для Y отримаємо таке рівняння:

$$\frac{1}{Y} \frac{dY}{dt} = w - rZ. \quad (14)$$

Тут ми врахували, що ймовірність покупки пропорційна кількості і асортименту товарів на складі.

У результаті ми отримали систему рівнянь:

$$\begin{cases} \frac{dZ}{dt} = -kZ + aYZ \\ \frac{dY}{dt} = wY - rYZ \end{cases}. \quad (15)$$

Як видно, ця система збігається з системою Лоттки-Вольтерра для моделі «хижак-жертва».

Після заміни змінних система приводиться до вигляду:

$$\begin{cases} \dot{u} = u(1 - v) \\ \dot{v} = \gamma v(u - 1) \end{cases}. \quad (16)$$

Система є нелінійною, але властивості рішень добре вивчені. Наведемо графіки рішень, отримані чисельними методами (рис. 4).

На графіку а) початкові значення були вибрані поблизу від точки рівноваги, а для побудови б) далі від точки рівноваги.

Виявлений збіг рівнянь для системи «хижак – жертва» та системи «покупець – продавець» наводить на думку, що підказки з приводу подальшого дослідження можна пошукати в живій природі.

Для реальних біосистем коливання чисельності спостерігаються тільки для популяцій, ізольованих

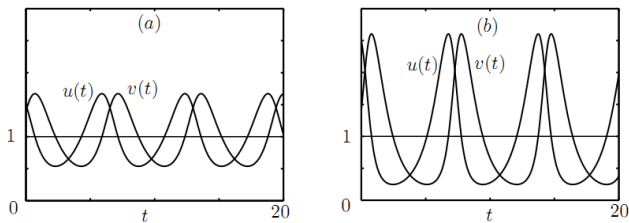


Рис. 4. Графіки рішень,
отримані чисельними методами

від зовнішнього світу. Для необмежених у просторі взаємодіючих популяцій природа знайшла інше рішення. Хижаки, як правило, мають свою територію, на позначення та охорону якої витрачають чимало сил замість того щоб полювати. Рух жертв теж має свій порядок, який на перший погляд енергетично не вигідний.

Виникає припущення, що соціально-економічна структура світу досягла такого рівня складності, що в ній виникають процеси самоорганізації. Чи не є КСВ проявом такої самоорганізації, аналогічної поділу ареалу на окремі території з динамічними межами?

Для продовження аналогії розглянемо просторово неоднорідний варіант системи «продавець – покупець». Для обліку положення покупців і продавців у просторі використовуємо модель «лінійний місто», взяту з книги Ж. Тіроль «Ринкова влада». У цій моделі використовується тільки одна просторова координата, тобто вважається, що і продавці, і покупці розташовані на відрізку $[0, L]$ осі OX . Система рівнянь приймає вигляд:

$$\begin{cases} \dot{u} = u(1 - v) \\ \dot{v} = \gamma v(u - 1) \end{cases} \quad (17)$$

Така система називається рівняннями Фішера – Колмогорова і досить детально досліджена.

Система має хвильові рішення, які істотно залежать від крайових умов на кінцях інтервалу. Ці крайові умови задають механізм відображення хвиль від меж інтервалу. Зважаючи на принципову умовність моделі лінійного міста, задати спосіб відображення хвилі від межі міста таким чином, щоб він мав який-небудь економічний сенс, не представляється можливим. Зауважимо тільки, що можливе утворення структур, типу стоячих хвиль, які можна інтер-

претувати як відносно постійне закріплення групи покупців за групою продавців.

Все це дійсно нагадує характер сучасного ринку. Відзначимо, що в рішеннях ми не побачили і не могли побачити аналог територіального устрою пов'язаних популяцій. Такий пристрій формується не тими відносинами, які покладені в основу диференціальних рівнянь, а поведінкою учасників: у разі природних співтовариств – хижаків і жертв, у разі економічних систем – продавців і покупців. Така поведінка здається енергетично та економічно не вигідною, насправді забезпечує стабільність системи.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі:

1. Корпоративна соціальна відповідальність виникла внаслідок прагнення бізнесу до стабільності і стійкості в умовах нерівноважності сучасних ринків.
2. Корпоративна соціальна відповідальність – це управлінське рішення, прийняте бізнесом з метою підвищення стабільності в умовах постійно мінливих виробничих схем.
3. Важливою складовою планування та управління є формування репутації на основі ефективної поведінки, яке проявляється у вигляді корпоративної соціальної відповідальності.
4. Корпоративна соціальна відповідальність є проявом процесів самоорганізації, характерних для складних систем.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Jean Tirol, Ronald Benabou Individual and Corporate Social Responsibility. – Toulouse School of Economics, WP, 2009. – 24 p.
2. Patrick Rey, Jean Tirol Cooperation vs. Collusion: How Essentially Shapes Co-opetition. – Toulouse School of Economics, WP, 2013. – 58 p.
3. Тироль Жан. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности. – СПб. : «Экономическая школа», 1996. – 746 с.
4. Лебедев В.В., Лебедев К.В. Математическое моделирование нестационарных экономических процессов. – М. : ООО «еТест», 2011. – 336 с.
5. Свиричев Ю.М. Нелинейные волны, диссипативные структуры и катастрофы в экологии. – М. : Гл. ред. физ.-мат. лит., 1987. – 368 с.
6. Сидоров В.И. Труд в сфере обращения и пути повышения его эффективности в развитом социалистическом обществе : дис. ... кандидата экономических наук : 08.00.01 / Вадим Игоревич Сидоров. – Х., 1984. – 203 с.

UDC 339.9.01

Ianshyna A.

PhD in Economics

Associate Professor of Economics, Entrepreneurship and Marketing
Kyiv University of Market Relations

CORPORATE RESPONSIBILITY OF EMERGING MARKETS AND DEVELOPING COUNTRIES NON-FINANCIAL MNCs: INSTITUTIONAL ASPECT

In the article key academic approaches to the analysis of multinationals involvement in the sustainable development concept implementation in emerging markets and developing countries are systematized. Institutional background of the corporate social responsibility (CSR) concept effectuation by non-financial MNCs in these countries is substantiated. Key CSR practices of UNCTAD's 2013 top 100 emerging markets MNCs are considered.

Keywords: sustainable development, corporate social responsibility, multinational corporations, developing countries, emerging markets.

Яншина А.М. ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ КОРПОРАТИВНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НЕФІНАНСОВИХ ТНК У КРАЇНАХ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ, І З РИНКАМИ, ЩО ФОРМУЮТЬСЯ

Стаття присвячена вивченню ключових наукових підходів до аналізу діяльності транснаціональних корпорацій у країнах, що розвиваються, і з ринками, які формуються, з точки зору результатів імплементації пріоритетів сталого розвитку. Обґрунтовано головні інституційні особливості реалізації концепції корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) нефінансовими ТНК у вказаній групі країн. Проаналізовано практику КСВ транснаціональних корпорацій країн, що розвиваються, і з ринками, що формуються, з найбільшими активами в 2013 році за ЮНКТАД.

Ключові слова: сталий розвиток, корпоративна соціальна відповідальність, транснаціональна компанія, країни, що розвиваються, ринки, що формуються.

Яншина А.Н. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ КОРПОРАТИВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ НЕФИНАНСОВЫХ ТНК В РАЗВИВАЮЩИХСЯ ЭКОНОМИКАХ И СТРАНАХ С ФОРМИРУЮЩИМИСЯ РЫНКАМИ

Статья посвящена изучению ключевых научных подходов к анализу деятельности транснациональных компаний в развивающихся странах и на формирующихся рынках с точки зрения имплементации концепции устойчивого развития. Обоснованы главные институциональные особенности реализации концепции корпоративной социальной ответственности (КСО) нефинансовыми транснациональными компаниями в указанной группе стран. Проанализирована практика КСО транснациональных компаний развивающихся стран и формирующихся рынков с наибольшими активами в 2013 году по ЮНКТАД.

Ключевые слова: устойчивое развитие, корпоративная социальная ответственность, транснациональная компания, развивающиеся страны, формирующиеся рынки.

Problem setting. The past 30 years have seen significant changes in our understanding of economic growth efficiency. Nowadays this term is inseparably connected with sustainable development being a key modern challenge of the world economy. International economic and financial institutions, national governments and municipalities introduce and put into practice sustainable development strategies today in order to manage unfavorable economic impact on environment and human rights. Following such a global trend, multinationals have also turned to the SD priorities effectuation. Nevertheless the level and quantitative characteristics of non-financial MNCs involvement into the sustainable development concept implementation in emerging markets (EM) and developing countries (DC) widely differ from the ones in the developed world.

Analysis of recent research and publications. Fundamental research in the field of sustainable development concept implementation and corporate social responsibility as a key multinationals tool of SDC effectuation was conducted by K.M. Alers, M. Bacchetta, A. Bayley, J. Berg, K.E. Bettcher, V.V. Birkentale, H. Chen, L.L. Cooper, A.O. Dehtyar, M. Forstater, R. Grosse, L. Guoqiang, S.L. Hart, S. Howes, O.V. Jadan, M. Jansen, W. Jiang, O. Klymenko, M. Krasniqi, S. Kumari, L. Kurtz, I.V. Lebedyev, E. Mills, T.V. Orehova, G.S. Popli, X. Quan, N.V. Saprykina, A. Shimada, L. Sin, T. Strange, J. Wickerham, W.B. Werther, P. Wyrwoll, K. Yu, S. Zadek, S. Zhou, U. Zollinger etc. [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 15; 16; 17; 18; 19; 20; 21; 22; 23; 24].

In academic works of the mentioned economists globally-diversified theoretical background of sustain-

able development concept is analyzed, multinationals role in the SD priorities effectuation at the global and national levels is scrutinized, theories of corporate social responsibility are substantiated, approaches to the CSR and its attributes are examined, peculiarities of corporate responsibility practices in developed countries, developing economies and emerging markets are revealed, challenges of the world economy green growth are outlined.

Determination of unsolved aspects of the problem. Although in modern economic theory there exists a wide range of academic approaches to the corporate social responsibility issues and problems of MNCs involvement into the sustainable development concept implementation process, the majority of the authors restrict the scope of their analysis with a single or several national economies within a group of emerging markets and developing countries, one sustainable development dimension etc. while generalized features and institutional factors of MNCs corporate responsibility in EM&DC still remain confusing.

Task definition. This article aims to reveal institutional peculiarities of non-financial multinationals SDC implementation in emerging markets and developing countries in order to work out recommendations to improve CSR practices of foreign and domestic companies in Ukraine.

Results of the research. Nowadays in the world of economic advantages and profit-oriented societies, one should note that voluntary business contribution to sustainable development is an ambiguous and complicated challenge. Such an ambiguity and a complexity have recently resulted in the multiplication and diver-

sification of academic studies on corporate social responsibility and MNCs involvement into the sustainable development concept implementation at the global and national levels. Therefore, to reveal CSR-related gaps in economic theory, all key academic works on this issue should be systematized into three substantive groups:

- the first one (introduced by V.V. Birkentale, H. Chen, M. Forstater, L. Guoqiang, W. Jiang, S. Kumari, T.V. Orehova, G.S. Popli, X. Quan, L. Sin, J. Wickerham, K. Yu, S. Zadek, S. Zhou [6; 7; 10; 12; 15; 18; 22]) combines approaches based on analysis of corporate sustainability practices in one or several emerging markets and developing countries while generalized CSR peculiarities inherent to EM&DC as a group still remain uncertain;

- within the second group economists (e.g. K.M. Alers, M. Bacchetta, A. Bayley, J. Berg, K.E. Bettcher, R. Grosse, S. Howes, M. Jansen, M. Krasniqi, T. Strange, W.B. Werther, P. Wyrwoll, U. Zollinger [1; 2; 3; 4; 5; 11; 14; 23; 24]) have discovered sustainable development challenges without concentrating on CSR issues whilst the characteristics of autonomous MNCs sustainable development strategies remain unexamined;

- approaches in the third one (represented by L.L. Cooper, A.O. Dehtyar, S.L. Hart, O.V. Jadan, O. Klymenko, L. Kurtz, I.V. Lebedyev, V.V. Makedon, O.V. Mazuryk, E. Mills, N.V. Saprykina, A. Shimada [8; 9; 13; 16; 17; 19; 25; 26; 20; 21]) are focused on multinationals SD activities in developed world as well as in EM&DC without distinguishing between the CSR specifics in developed countries, on the one hand, and developing ones, on the other hand.

In this light, one should conclude that notwithstanding a huge variety of academic studies on the problem their analysis and systematization show that the CSR institutional peculiarities inherent to the majority of EM&DC MNCs have not been outlined yet. At the same time, emerging markets and developing countries multinationals e.g. Hutchison Whampoa Limited, CITIC Group, Hon Hai Precision Industries, COSCO, Lenovo Group (China); Petronas – Petroliaam Nasional, Genting (Malaysia); Vale, Petroleo Brasileiro, Gerdau (Brazil); América Móvil SAB de CV, Cemex, Fomento Economico Mexicano (Mexico), Lukoil, Gazprom (Russian Federation); Samsung Electronics, Hyundai Motor Company, POSCO, Doosan Corp (Republic of Korea); Tata, Bharti Airtel, Hindalco Industries, Oil and Natural Gas Corp (India); San Miguel Corp (Philippines); Orascom Construction Industries SAE (Egypt); Turkcell Iletisim Hizmetleri, Enka Insaat ve Sanayi (Turkey) etc. have lately become equitable international players and expand their presence in the UNCTAD rankings every year [27].

At the global level the most crucial institutional aspect of emerging markets and developing countries multinationals corporate responsibility is MNCs participation in initiatives established by international economic and financial institutions: Equator Principles, United Nations Environmental Program Financial Initiative, United Nations Principles for Responsible Investment, United Nations Global Compact, Extractive Industries Transparency Initiative etc. The aim of these initiatives is to involve subjects of international economic relations into the sustainable development concept implementation process. At a glance, an essential lagging of EM&DC in sustainable development pace doesn't seem outrageous, but when it comes to the environmental and social performance of these countries, the asymmetry becomes evident.

At the national level key SD implementation subjects are nearly the same in the majority of countries all over the world. They are international economic and financial institutions, national and local authorities, NGOs, MNCs and domestic enterprises, but the role of every mentioned group depends on the region and development level. At the dawn of the corporate responsibility concept implementation most of emerging markets and developing countries national governments and NGOs took the lead in the CSR tools diversification, standardization and popularization while MNCs rooted in EM&DC played a passive role in this process. In some countries of this group the CSR development is still much more dependent on the national policy than the one in developed economies. For example, in China, large companies are often state-owned and corporate strategy can be heavily influenced by authorities [28, p. 20].

Nowadays one of the CSR popularization mechanisms successfully implemented by governmental bodies and local authorities in emerging markets and developing countries are government-business joint SD initiatives. For instance, in India, family-owned conglomerates have strengthened their CSR positions permanently cooperating with local authorities; Tata, one of the Indian multinational companies, has recently established towns with areas for Hindu temples, Muslim mosques and Christian churches, schools and hospitals with the support of municipalities within industrial zones [29]. In Egypt, the Al-Mansour Group and the General Authority for Adult Education jointly conducted a literacy awareness campaign formalizing their partnership by signing a protocol agreement in 2005 [30, p. 7]. Petronas, Malaysian MNC, and Egypt's Ministry of Petroleum have jointly awarded over 40 full scholarships to young Egyptians of late, allowing them to study at Universiti Teknologi [31].

In Turkey Turkcell helps women benefit from the microloan system with the Women Empowerment in Economy project implemented in cooperation with the Ministry of Family and Social Policies of Turkey and the Turkish Foundation for Waste Reduction (TISVA) in order to encourage women to participate in economic production and contribute to their social and economic empowerment [32, p. 43]. In 2011 and 2013, in partnership with the Brazilian Service to Support Small and Micro Companies (Sebrae Nacional), Vale, Brazilian MNC, launched a program for small businesses assisting them in the identification of opportunities and enhancement of their management [33, p. 94]. In 2013, Chinese COSCO Group participated in the formulation of the Guiding Opinions on Performing Requirements of International Maritime Laws and Enhancing Management and Control of Asbestos Harms of Ships organized by the China Traffic Enterprise Management Association of the Ministry of Transport [34, p. 99].

International and domestic non-governmental organizations also represent an essential power within the CSR concept implementation process in the developing world. In 2008, Lenovo, Chinese MNC, launched a program called «Venture Philanthropy» in partnership with a Shanghai-based civil society organization; Lenovo provided funding and technical support for newly-established and small-to medium-sized CSOs; in 2010, Grupo Bimbo, Mexican MNC, in alliance with Foundation NEMI sponsored 600 talks in Mexican secondary schools about healthy lifestyles, nutrition and sports, benefiting almost 75,000 Mexican youths [28, p. 29-30]; COSCO Group participates in the compilation of sustainability indicators and guidelines of glob-

al shipping industry initiated by the World Business Council for Sustainable Development and in 2013, COSCO and the WBCSD jointly organized a top-level round table themed on «role of state-owned enterprises in sustainable development of China» [34, p. 79-80].

Moreover, emerging markets and developing countries governments also collaborate with NGOs in the field of sustainable development in order to improve CSR practices: Bolivia offers key lessons with its twelve years of using the Forest Stewardship Council standard to enforce its mandatory legal forest management, motivated by robust and credible verification, access to new markets and reputational gains; South Georgia uses the Marine Stewardship Council to certify the sustainability of its fish products, largely in response to an international campaign initiated by the international NGOs that effectively convinced US restaurants to stop serving fish from this region [12, p. 10].

Within the autonomous emerging markets and developing countries multinationals sustainable activities, from the institutional point of view two issues are the most noteworthy: mechanisms of SD priorities incorporation into MNCs business chains and multinationals CSR experience exchange. In general, in EM&DC there is a continuous problem of local suppliers' lack of sustainability, so the inclusive business SD initiatives are vital for the domestic market participants. MNCs rooted in emerging markets and developing countries have been paying much attention to this challenge for the last 5 years. For example, since CEMEX created the Supplier Sustainability Program in 2010, 2.000 suppliers in 16 countries have taken part in surveys regarding social, environmental, supplier policies topics; communication campaigns based on the survey results to reinforce awareness of specific policies that incorporate aspects of sustainable development including human rights, waste management, labor and antitrust as well as the Company's Code of Conduct [35, p. 61].

Doosan Corporation (Republic of Korea) provides a diverse range of educational programs for its suppliers and employees: Industrial Vehicle collaborated with Inha University and conducted seven job training courses with 49 suppliers and 104 employees; Mottrol collaborated with Changwon University to conduct seven job-training courses [36, p. 57]. In 2013, Brazilian Vale held a training «Acreditar» in partnership with other MNCs [33, p. 7]. In its turn, Chinese COSCO shares CSR experience with its customers (China Mobile, Air China etc.) via forums and round tables [34, p. 86].

Conclusions of the research. To be in line with the global sustainable development trend, emerging markets local companies should not restrict their activity in the field of SD with autonomous corporate social responsibility strategies. To work out and implement a comprehensive corporate approach to the SD priorities effectuation it is necessary for EM private sector to establish partnerships with international and regional institutions formalizing membership in Equator Principles, United Nations Environmental Program Financial Initiative, United Nations Principles for Responsible Investment, United Nations Global Compact, Extractive Industries Transparency Initiative; to participate in sustainable projects launched by national governments and authorities of other countries; to initiate cooperation with non-governmental organizations at the national market and abroad; to share corporate responsibility experience with emerging markets and developed countries MNCs via round tables, forums; to conduct trainings on sustainability problems and challenges for suppliers and customers.

REFERENCES:

1. The Sustainability Yearbook 2014 / RobecoSam. – Zurich : RobecoSam, 2014. – 123 p.
2. Bacchetta M. Making Globalization Socially Sustainable / M. Bacchetta, M. Jansen. – Geneva : WTO Press, 2011. – 320 p.
3. Strange T. Sustainable Development : Linking Economy, Society, Environment / T. Strange, A. Bayley. – Paris : Organization for Economic Cooperation and Development Publishing, 2008. – 142 p.
4. Berg J. Which Business Models Can Deliver Growth in Emerging Countries? / J. Berg. – Paris : Estin&Co, 2010. – 7 p.
5. Krasniqi M. Corporate Governance for Emerging Markets / M. Krasniqi, K. Bettcher. – Washington : Center for International Private Enterprise, 2008. – 16 p.
6. Орехова Т.В. Диференціація інструментів політики корпоративної соціальної відповідальності компаній у країнах чорноморського басейну / Т.В. Орехова, В.В. Бірментале // Проблеми і перспективи розвитку співробітництва між країнами Південно-Східної Європи в рамках Чорноморського економічного співробітництва і ГУАМ: збірник наукових трудов. – Одеса – Севастополь – Донецьк: ДонНУ, РФ НИСИ в місті Донецьку, 2011. – С. 559-565.
7. Chen H. Sustainable Development in China's Decision Making on Large Dams : A Case Study of the Nu River Basin / H. Chen. – Uppsala : Uppsala University, 2013. – 41 p.
8. Kurtz L. Sustainable Investing across Emerging Markets / L. Kurtz, L.L. Cooper, A. Shimada. – San Francisco : Wells Capital Management, 2012. – 10 p.
9. Дегтяр А.О. Державне регулювання діяльності транснаціональних корпорацій у соціально-трудовій сфері / А.О. Дегтяр, О.В. Жадан // Вісник АПСВ. Серія: Право та державне управління. – 2012. – № 1. – С. 118-122.
10. Zadek S. Corporate Responsibility and Sustainable Economic Development in China : Implications for Business / S. Zadek, M. Forstater, K. Yu. – Washington : US Chamber of Commerce, 2012. – 24 p.
11. Grosse R. The Challenges of Globalization for Emerging Market Firms / R. Grosse // Latin American Business Review. – 2003. – №4. – P. 1-21.
12. Guoqiang L. Advancing Sustainable Competitiveness of China's Transnational Corporations / L. Guoqiang, S. Zadek, J. Wickerham. – London : AccountAbility, 2009. – 74 p.
13. Hart S.L. Beyond Greening : Strategies for a Sustainable World / S.L. Hart // Harvard Business Review. – 1997. – №1-2. – P. 67-76.
14. Howes S. Climate Change Mitigation and Green Growth in Developing Asia / S. Howes, P. Wyrwoll. – Tokyo : Asian Development Bank Institute, 2012. – 50 p.
15. Zhou S. Corporate Social Responsibility and Sustainable Development in China : Literature Review and Case Analysis / S. Zhou, X. Quan, W. Jiang // Journal of Supply Chain and Operations Management. – 2012. – №1. – P. 54-65.
16. Клименко О. Глобальні проблеми і потенціали корпоративної соціальної відповідальності бізнесу для їх вирішення / О. Клименко // Збірник наукових праць Дослідження міжнародної економіки. – 2009. – №63 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znpdme/2009_63/klumenko.pdf.
17. Клименко О. Неурядові організації і боротьба за соціально відповідальний бізнес / О. Клименко // Політичний менеджмент. – 2008. – №1. – С. 117-127.
18. Popli G. Study on the Effects of Globalization and Sustainable Development: India's Perspective / G. Popli, S. Kumari // SSRN Papers. – 2012. – № 2124569 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2124569.
19. Лебедев І.В. Корпоративна соціальна відповідальність як передумова сталого розвитку / І.В. Лебедев // Вісник ДНУ. Вип. 2. Економіка і право. – Донецьк : ДНУ, 2011. – С. 113-118.
20. Mills E. Insurers as Partners in Inclusive Green Growth / E. Mills. – Washington : International Finance Corporation, 2013. – 45 p.
21. Саприкіна Н.В. Соціально відповідальний бізнес як основа сталого розвитку / Н.В. Саприкіна // Формування ринкової економіки. – 2011. – №25. – С. 18.
22. Сінь Л. До питання про соціальну відповідальність транснаціональних корпорацій у Китаї / Л. Сінь // Економіка України. – 2013. – №3. – С. 94-96.
23. Werther W. B. Strategic Corporate Social Responsibility: Stake-

- holders in a Global Environment / W. B. Werther, D. B. Chandler. – London : SAGE, 2011. — 448 p.
24. Zollinger U. The Effects of Globalization on Sustainable Development and the Challenges to Global Governance / U. Zollinger. – Berne : Swiss Agency for Development and Cooperation, 2007. – 8 p.
25. Македон В.В. Формат взаємодії транснаціональних корпорацій та реального сектора національної економіки України / В.В. Македон // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – №1. – С. 250-258.
26. Мазурик О.В. Інституційні зміни соціальної відповідальності : закордонний досвід та пошуки національної моделі / О.В. Мазурик // Вісник Одеського національного університету. Серія: Соціологія і політичні науки. – 2009. – №13. – С. 101-106.
27. UNCTAD World Investment Report 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx>.
28. Fast Growth and Big Impacts : How Emerging Market Multinationals are Advancing Sustainable Development / Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit. – Berlin : Aksoy Print & Projektmanagement, 2011. – 60 p.
29. Програма з імплементації концепції сталого розвитку транснаціональної корпорації Tata «Tata Sustainability» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tatasustainability.com/tempPUB.aspx?mrid=59&tmpid=3>.
30. Tolba A. The Effect of Corporate Sustainability on Corporate Education : The Case of Al-Mansour Group in Egypt / A. Tolba, D. Sherif, D. Brown. – Cairo : The American University in Cairo School of Business, 2010. – 17 p.
31. Офіційний сайт транснаціональної компанії PETRONAS [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.petronas.com.my/sustainability/community/global-outreach-programme/Pages/global-outreach-programme/eqypt.aspx>.
32. Turkcell Sustainability Report 2012-2013 / Turkcell Iletisim Hizmetleri. – Istanbul : Turkcell, 2014. – P. 43.
33. Vale 2013 Sustainability Report / Vale. – San Paolo : Stilgraf, 2014. – 172 p.
34. COSCO Sustainability Report 2013 / COSCO Group. – Beijing : COSCO, 2014. – 247 p.
35. 2013 Sustainable Development Report : Addressing the Urbanization Challenge / CEMEX. – San Pedro : CEMEX, 2014. – 100 p.
36. Doosan Corporation CSR Report 2013 / Doosan. – Seoul : Doosan Corp., 2014. – 85 p.



СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 65.014.1

Загороднюк О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організації
Уманського національного університету садівництва

ПОНЯТТЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ТА СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ І ФАКТОРИ, ЩО ЇХ ВИЗНАЧАЮТЬ

Стаття присвячена проблемам створення та вдосконалення організаційних структур управління і факторам, що їх визначають. У статті висвітлено вимоги, які висуваються до структури управління і відображають її ключове значення в управлінні сільськогосподарським підприємством. Встановлено, що сучасна практика формування організаційної структури управління має формуватися на наукових розробках, для того, щоб підприємства за умов ринкової економіки могли швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища і адаптувати організаційні структури до цих змін.

Ключові слова: організаційна структура, структура управління, практика управління, аграрні підприємства, формування, проектування й удосконалення організаційних структур і структур управління, вимоги до структури управління.

Загороднюк О.В. ПОНЯТИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ И СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ИХ ФАКТОРЫ

Стаття присвячена проблемам створення і вдосконалення організаційних структур управління і факторам, їх визначаючим. В статті висвітлено вимоги, пред'являемі до структури управління і відображають її ключове значення в управлінні сільськогосподарським підприємством. Встановлено, що сучасна практика формування організаційної структури управління повинна формуватися на наукових розробках, для того, щоб підприємства в умовах ринкової економіки могли бистро реагувати на зміни зовнішнього середовища і адаптувати організаційні структури до цих змін.

Ключові слова: організаційна структура, структура управління, практика управління, аграрні підприємства, формування, проектування і вдосконалення організаційних структур і структур управління, вимоги до структури управління.

Zagorodnyuk O.V. THE CONCEPT OF THE ORGANIZATIONAL STRUCTURE AND THE STRUCTURE OF FARM MANAGEMENT AND ITS DEFINING FACTORS

The article is devoted to problems of creating and improving the organization structure of the management and its defining factors. The article highlights the requirements that are applicable to the management structure and reflect its significant role in the farm management. It is established that the current practice of formation of the organizational management structure should be formed on scientific research in order to the company can respond quickly on changes in the external environment and adapt organizational structures to these changes under conditions of the market economy.

Keywords: organizational structure, management structure, management practices, agricultural production, formation, design and improvement of the organizational structures and management structures, requirements management structure.

Постановка проблеми. Проблема створення та вдосконалення організаційних структур управління є однією із найскладніших проблем, що розв'язуються в процесі розвитку систем управління, оскільки вона являє собою той результат, у якому концентруються всі інші характеристики управління, зокрема управлінські функції, механізм і технологія управління, управлінські кадри, вимоги до управління як інформаційного процесу, характер впливу з боку вищих керівних систем.

Нині всі аграрні підприємства мають по-новому осмислити функціонування апарату управління та перебудувати організаційну структуру так, щоб вона могла забезпечити ефективність процесу діяльності підприємств. Саме тому проблема є актуальною, що обґрунтовує необхідність створення умов і системи менеджменту, здатних забезпечити створення такої організаційної структури та структури управління, яка формуватиме найсприятливіші організаційні передумови для функціонування системи управління і тим самим для підвищення ефективності виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти формування, проектування й удосконалення організаційних структур і структур управління під-

приємств висвітлені у працях провідних зарубіжних та вітчизняних вчених: М.Ю. Куліша, М.Н. Бідняк, О. Никитенкова, Й.С. Завадського, А. Куєва, В. Колодяжного, Д.М. Мустафіна, С.Р. Камілової та ін.

Постановка завдання. Водночас за наявної великої кількості слухних думок, пропозицій, узагальнень, висловлених у науковій літературі, наука управління дотепер не має остаточно сформованого понятійного апарату, який дав би змогу однозначно визначити організаційну структуру і структуру управління підприємства. Різноманітність наявних визначень значною мірою пояснюється абстрактним характером таких понять, як система, структура, організація, а також труднощами, пов'язаними з відмежуванням об'єкта управління від управлінської системи, що обумовлює необхідність комплексного аналізу цієї проблеми і визначає її актуальність.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим елементом механізму господарювання є організаційний механізм на різних ієрархічних рівнях системи управління агропромислового комплексу.

Організаційний механізм господарювання, за визначенням Й.С. Завадського [1], включає: правила, організаційно-правові нормативи і стандарти, що

визначають та регулюють структуру управління, обов'язки, права і відповідальність органів управління і управлінських працівників, організацію процесу їхньої діяльності; розподіл робіт між різними виконавцями; оснащення управлінської праці засобами оргтехніки, чисельність працівників апарату управління, матеріальне і моральне стимулювання їхньої праці.

Отже, організаційний механізм ґрунтується на використанні владних відносин, охоплює організацію структури управляючої системи (статика) й організацію процесу функціонування системи, якою управляють (динаміку).

Статика і динаміка управляючої системи регламентується системою організаційно-правових нормативів і стандартів: Закони України, статuti підприємств, положення про структурні підрозділи, посадові інструкції, загальні стандарти управління тощо.

Центральним елементом організаційного механізму є структура організації, або організаційна структура. Велика Радянська енциклопедія визначає поняття «структура» як визначений взаємозв'язок, взаєморозташування складових частин (елементів) цілого; будову, склад чого-небудь. Організаційна структура підприємства виступає органічною єдністю організаційної структури виробництва й організаційної структури управління насамперед по лінії виробничої організації, яка поза такою єдністю взагалі немислима. Виникаючи з необхідності управління спільною працею багатьох працівників, виробнича організація безпосередньо визначає, породжує кістяк управлінської системи: обраний варіант організаційно-виробничої структури є основою початкової схеми структури управління [2].

В.М. Нагаєв [3] під організаційною структурою підприємства розуміє сукупність виробничих, обслуговуючих, допоміжних підрозділів та функціональних служб, що розташовані на території господарства. Організаційна структура підприємства є важливою складовою успішного досягнення цілей вибраної стратегії. Від того, як організоване підприємство, залежить вся його діяльність. Дуже часто недоліки в організаційних структурах призводять до навіть досить могутні підприємства до кризових ситуацій. Вибір організаційної структури, найбільш відповідної внутрішнім і зовнішнім чинникам, що визначають діяльність підприємства, є найважливішим завданням.

Потрібно підкреслити, що не існує якої-небудь однієї організаційної структури, ідеально відповідної для всіх ринкових ситуацій, тому підприємства повинні постійно вирішувати завдання її удосконалення.

Відносна ефективність того чи іншого типу організаційної структури визначається різноманітними зовнішніми і внутрішніми факторами.

До зовнішніх належать територіальне розміщення, обсяг і характер зовнішніх зв'язків, стан економіки, наявність законів і законодавчих актів, методико-нормативної документації тощо.

Внутрішні фактори, у свою чергу, поділяються на технічні (масштаб і складність виробництва, рівень комплексної механізації й автоматизації виробництва й управління, технологія виробництва); організаційні (тип виробництва, виробнича структура, характер спеціалізації і кооперування виробництва, ступінь централізації функцій управління); економічні (комерційний розрахунок, вид впливу, система планування, методи аналізу й оцінки діяльності,

система матеріального й морального стимулювання); соціально-психологічні (загальна соціальна характеристика колективу та його структура, соціальні співвідношення в колективі, міжособистісні зв'язки, неформальні відносини, конфліктні ситуації, авторитет керівника).

Якщо одні підрозділи організації функціонують в оточенні, що відрізняється від оточення інших підрозділів, то, відповідно, слід розрізняти і їхні структури. Щоб реалізувати потенціал спеціалізованих підрозділів організації, керівництву необхідно ввести в організаційну структуру механізм координації та інтеграції всіх цих підрозділів. Високої результативності діяльності підприємства в сучасних ринкових умовах не буде досягнуто, якщо один або кілька підрозділів не будуть достатньо ефективно інтегровані у її загальну структуру [4].

Формою організації складових елементів підприємства як системи є його структура, що відбиває впорядковане розташування елементів як форми їхнього взаємозв'язку, перетворюючи діючу структуру в систему. Відповідно, структуризація системи управління знаходить свій прояв (відбиток) у функціонально відособлених одиницях апарату управління (цех, відділ, бюро та ін.), що є ланками структурного ланцюжка управління. Виробнича структура невіддільна від відповідної структури управління як організуючого початку виробничого процесу. Обраний варіант організаційно-виробничої структури визначає початкову схему структури управління.

Під структурою управління організацією розуміється упорядкована сукупність взаємопов'язаних елементів, які знаходяться між собою в сталих відносинах, що забезпечують їх функціонування і розвиток як єдиного цілого згідно з обраною стратегією розвитку загального управління [5].

Елементами структури є окремі робітники, служби та інші ланки апарату управління, а відносини між ними підтримуються завдяки зв'язкам, що прийнято поділяти на горизонтальні та вертикальні. Горизонтальні зв'язки носять характер погодження і є, як правило, однорівневими.

Вертикальні зв'язки – це зв'язки підпорядкування, необхідність в яких виникає при ієрархічності управління, тобто за наявності декількох рівнів управління. Крім того, зв'язки у структурі управління можуть носити лінійний і функціональний характер. Лінійні зв'язки відображають рух управлінських рішень і інформації між так званими лінійними керівниками, тобто особами, які повністю відповідають за діяльність організації або її структурних підрозділів; функціональні зв'язки мають відповідати лінії руху інформації і управлінським рішенням, тим або іншим функціям управління [6].

Нині в сільськогосподарських підприємствах переважає лінійно-функціональна (лінійно-штабна) структура управління, при якій лінійне підпорядкування всіх питань, пов'язаних з управлінням даним об'єктом, поєднується з функціональним управлінням. За такої структури управління всю повноту влади бере на себе лінійний керівник, що очолює колектив. При розробці конкретних питань і підготовці відповідних рішень, програм, планів йому допомагає спеціальний апарат, що складається з функціональних підрозділів (управлінь, відділів, бюро тощо). У даному випадку функціональні структури підрозділу перебувають у підпорядкуванні головного лінійного керівника. Свої рішення вони втілюють або через головного керівника, або (у межах своїх повноважень) безпосередньо через відповідних керівників

служб-виконавців. Таким чином, лінійно-функціональна структура передбачає спеціальні підрозділи при лінійних керівниках.

Вивчення світового досвіду управління свідчить, що на іноземних підприємствах застосовуються й інші види структур управління: бюрократична (традиційна), що характеризується високим рівнем розподілу праці, чіткою системою підпорядкованості, ланцюжком передачі команд, наявністю стандартних правил і норм поведінки персоналу; функціональна (департаментська) структура управління, якій властивий чіткий поділ концепцій підприємства на окремі елементи (блоки), і кожен з них має чітке конкретне завдання й обов'язки; дивізіональна (продуктивна) – характеризується поділом підприємства на блоки залежно від видів товарів чи послуг, груп вироблюваних товарів, покупців чи регіонів; адаптивна – характеризується тим, що підприємство добре пристосовується до змін зовнішніх умов, швидко реагує на зміни ринкової ситуації.

У рамках структури управління протікає управлінський процес (рух інформації і прийняття управлінських рішень), між учасниками якого розподілені задачі і функції управління, а отже – права і відповідальність за їх виконання. З цих позицій структуру управління можна розглядати як форму розподілу і кооперації управлінської діяльності, в рамках якої відбувається процес управління, спрямований на досягнення наміченої цілі менеджменту.

Таким чином, структура управління включає в себе всі цілі, розподілені між різноманітними ланками, зв'язки між якими забезпечують координацію окремих дій по їх виконанню. Тому її можна розглядати як зворотний бік характеристики механізму функціонування (як процесу реалізації структурних зв'язків системи управління). Зв'язок структури управління з ключовими поняттями менеджменту – його метою, функціями, процесом, механізмом функціонування, людьми і їх повноваженнями – свідчить про її величезний вплив на всі сторони управління. Тому менеджери усіх рівнів приділяють величезну увагу принципам і засобам формування структур, вибору типу або комбінації виглядів структур, вивченню тенденцій у їх побудові і оцінці їхньої відповідності меті, що вирішується [2].

До структури управління висувається безліч вимог, які відображають її ключове значення в управлінні сільськогосподарським підприємством. Вони враховуються у принципах формування організаційних систем управління.

Основними з цих принципів є такі:

1. Організаційна структура управління завжди відображає цілі та завдання підприємства, і, отже, є підпорядкованою організаційній структурі виробництва та його потребам.

2. Структура управління передбачає оптимальний поділ праці між органами управління й окремими працівниками, забезпечуючи творчий характер роботи і нормальне навантаження на працівників, а також їх спеціалізацію.

3. Формування структури управління встановлює певні повноваження і відповідальність кожного працівника і органа управління на основі дотримання системи вертикальних і горизонтальних зв'язків між ними; між функціями та обов'язками, з одного боку, і повноваженнями та відповідальністю, з іншого, підтримується чітка відповідність, порушення якої призводить до дисфункції системи управління в цілому.

4. Структура управління покликана бути адекватною соціально-культурному середовищу підприємства,

що чинить істотний вплив на рішення щодо централізації й деталізації, розподілу повноважень і відповідальності, ступеня самостійності і масштабів контролю управлінських працівників.

5. Структура управління відповідає адаптивності, що характеризує її, постійно налаштовуючи на зміни, що виникають у підприємстві.

6. Структура управління є гнучкою й динамічною і реагує на прогресивні зміни техніки, технології, організації виробництва і праці.

7. Структура управління зобов'язана бути пропорційною за усіма елементами, що означає відповідність чисельності працівників управління виконуваним функціям, обсягам інформації, що переробляється, діапазоном контролю, співвідношенням прав і обов'язків.

За умов адміністративно-командної економіки проблема відповідності організаційної структури управління цілям і завданням організації, а також внутрішнім та зовнішнім факторам, які впливають на неї, не вивчалася. Існували організаційні структури бюрократичного типу з жорсткими ієрархічними зв'язками, високим рівнем формалізації, централізованим прийняттям рішень. Дана структура вважалася ідеальною й ефективною. У той же час не бралася до уваги, що організаційні структури управління не можуть бути стабільними, вони постійно змінюються і вдосконалюються у відповідності з умовами існування.

Реформування в АПК, насамперед на рівні первинної ланки виробництва, перехід до приватної форми володіння землею і майном, запровадження приватно-орендних, акціонерних та інших форм господарювання, управління якими здійснюють засновники або орендарі, об'єктивно зумовили зміну систем управління. Якщо реформування організаційно-правових форм господарювання провадилось на засадах законодавчих актів, то малося на увазі, що будуть відтворені й адекватні системи управлінських відносин. Однак цього не відбулося, спрацювало традиційне неаргументоване твердження, що структура виробництва відтворює структуру управління. Тому трансформація управлінських відносин у бік безпосереднього перебігу виробничих процесів проявилася у невідповідності відносинам виробництва. У кінцевому підсумку це негативно позначилося на ефективності функціонування матеріально-речових і соціально-економічних процесів.

Висновки. Викладене свідчить, що реформування не принесе бажаних наслідків, якщо не створити чіткої системи управління, тобто треба організувати певну структуру як по вертикалі, так і по горизонталі формування. На нашу думку, не можна погоджуватися з твердженням С.Р. Камілової [6], що «в агропромисловому виробництві склалася та широко використовується модель багатоцільової системи управління підприємством, в якій значною мірою збігаються якості нормативної та органічної моделей систем управління, що дозволяє адаптувати її до умов ринкової економіки». Помилковість виявляється в тому, що неможливо пристосувати дану систему, бо вона ґрунтується на іншій формі власності, тоді як приватна власність об'єктивно зумовлює лише економічні форми управління як складову виробничих відносин і виключає адміністративно-командний вплив. За нашим переконанням, сучасна практика формування організаційної структури управління має формуватися на наукових розробках, для того, щоб підприємства за умов ринкової економіки могли швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища й адаптувати організаційні структури до цих змін.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Завадський Й.С. Економічний словник [Електронний ресурс] : словник / Й.С. Завадський, Т.В. Осовська, О.О. Юшкевич. – К. : Кондор, 2006. – 356 с. – Режим доступу : [ftp://lib.sumdu.edu.ua/ebooks](http://lib.sumdu.edu.ua/ebooks).
2. Никитенкова О. Совершенствование системы управления трудовыми ресурсами АПК. / Никитенкова О. // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2007. – № 3. – С. 22-24.
3. Нагаєв В.М. Аграрний менеджмент: Практикум (модульний варіант) / Нагаєв В.М. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 319 с.
4. Мустафин Д.М. Совершенствование организации управления сельскохозяйственным производством в регионе / Мустафин Д.М. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2002. – № 1. – С. 12-15.
5. Эпштейн Д.Б. Управление крупными сельскохозяйственными предприятиями и их эффективность / Эпштейн Д.Б. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2005. – № 3. – С. 17-20.
6. Куев А. Оптимизация производственной структуры агропредприятия / Куев А., Колодяжный В. // АПК: экономика, управление. – 2008. – № 5. – С. 16-20.
7. Куліш М.Ю. Теорія і сучасна практика управління агропромисловими формуваннями / Куліш М.Ю. // Економіка АПК. – 2002. – № 4. – С. 34-38.
8. Камілова С.Р. Економічна ефективність виробництва та реалізації молока в сільськогосподарських підприємствах України [Текст] / С.Р. Камілова // Науковий вісник Національного аграрного університету. – 2002. – Вип. 51. – С. 143-146.

УДК 330.1

Козинець Г.О.
аспірант

Кіровоградського національного технічного університету

МЕТОДИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ

У статті розкрито сутність поняття «методи державного управління інтелектуальним капіталом». Проаналізовано підходи до класифікації методів управління та запропоновано авторський підхід до поділу методів державного управління інтелектуальним капіталом. Охарактеризовано взаємозв'язок, що існує між цими методами, розкрито їх сутність і досліджено основні прийоми та заходи, за допомогою яких вони реалізуються.

Ключові слова: методи управління, методи державного управління інтелектуальним капіталом, організаційно-правові, економічні та соціальні методи державного управління інтелектуальним капіталом.

Козинець Г.А. МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ

В статье рассмотрена суть понятия «методы государственного управления интеллектуальным капиталом». Проанализированы подходы к классификации методов управления и предложен авторский подход к разделению методов государственного управления интеллектуальным капиталом. Охарактеризована взаимосвязь, которая существует между этими методами, раскрыта их суть и исследованы основные приемы и средства, с помощью которых они реализуются.

Ключевые слова: методы управления, методы государственного управления интеллектуальным капиталом, организационно-правовые, экономические и социальные методы государственного управления интеллектуальным капиталом.

Kozinets G.A. METHODS OF STATE MANAGEMENT OF INTELLECTUAL CAPITAL

The article reveals the essence of the notion «methods of state management of intellectual capital». Also in this article are analyzed approaches to the classification of methods of the management and proposed the author's way of approach to the distribution of methods of state management of intellectual capital. The interconnection between these methods has been described, their essence has been disclosed and main techniques and measures, which ensure their realization, have been investigated.

Keywords: methods of management, methods of state management of intellectual capital, organization-legal, economic and social methods of state management of intellectual capital.

Постановка проблеми. В умовах сучасної економіки, коли серед стратегічно важливих факторів виробництва пріоритетного значення набувають знання та інформація, запорукою перемоги будь-якої країни у конкурентній боротьбі на світовій арені стає швидке нарощення темпів розвитку інноваційної та науково-технічної діяльності й забезпечення сприятливих умов для накопичення та раціонального використання людського капіталу. Ці конкурентні переваги є результатом ефективного державного управління інтелектуальним капіталом. Головними умовами забезпечення ефективного управління інтелектуальним капіталом на загальнонаціональному рівні є налагодження тісних взаємозв'язків між усіма складовими елементами національної інноваційної системи та створення сприятливого соціально-економічного середовища для їх діяльності. Держава вирішує ці завдання за рахунок створення мотиваційного механізму, невід'ємною складовою якого і є методи державного управління інтелектуальним капіталом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методи управління інтелектуальним капіталом та окремими його складовими досліджувалися у працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Так, Т.А. Стюарт [1], Н. Казакова [2] та О. Кендюхов [3] у своїх роботах досліджували методи управління інтелектуальним капіталом підприємства, А. Мухамедьяров [4], С. Ілляшенко [5], В. Захарченко, Н. Корсікова та М. Меркулов [6] у своїх працях детально розглянули методи державного управління інноваційною діяльністю. У свою чергу, Л. Федулова [7], досліджуючи питання державного регулювання економіки знань, розкрила сутність основних складових мотиваційного механізму. Разом з тим методи державного управління інтелектуальним капіталом вивчені та розкриті недостатньо, тому подальше дослідження цього питання є надзвичайно актуальним.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття сутності методів державного управління інтелектуальним капіталом та дослідження їх основних груп.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розкриття сутності методів державного управління інтелектуальним капіталом насамперед потребує уточнення таких понять, як «методи управління» та «державне управління».

Метод управління – це спосіб організуючого впливу суб'єкта управління на керовану систему або конкретний об'єкт управління, за допомогою якого реалізуються функції, вирішуються поставлені завдання, досягаються цілі [8, с. 234]. Під державним управлінням найчастіше дослідники розуміють цілеспрямований, організуючий та регулюючий вплив держави (через систему державних органів, організацій та відповідних посадових осіб) на суспільні процеси, свідомість, поведінку та діяльність людей [9, с. 33]. Варто відзначити, що у державному управлінні методи є інструментами державної політики, що використовується державним апаратом для досягнення політичних цілей.

Виходячи з вище викладеного, ми пропонуємо таке тлумачення поняття «методи державного управління інтелектуальним капіталом»: методи державного управління інтелектуальним капіталом – це сукупність способів, прийомів та засобів, які є складовими мотиваційного механізму, що використовується управлінським апаратом держави з метою організації та регулювання економічних відносин, що виникають між усіма учасниками інноваційної та науково-технічної діяльності, підвищення їх захищеності у формуванні та використанні національного інтелектуального капіталу, реалізації пріоритетних цілей державної політики у сфері інновацій та, як результат, забезпеченні досягнення високого рівня конкурентоспроможності держави на світовому ринку та її стабільного економічного та інноваційного розвитку.

Досліджуючи методи державного управління інтелектуальним капіталом, необхідно звернути увагу на те, що процес управління інтелектуальним капіталом на макроекономічному рівні включає управління інноваційною та науково-технічною діяльностями, а також людським капіталом.

На сьогодні в інноваційному менеджменті існує декілька підходів до класифікації методів державного управління. Група дослідників, серед яких В. Захарченко, Н. Корсікова, М. Меркулов [6], А. Мухамедьяров [4] та Н. Краснокутська [10], поділяє методи управління за ступенем опосередкованості впливу на прямі та непрямі. Прямі методи – це методи у формі централізованих державних вкладень в об'єкти загальнодержавного значення, розвиток державного сектора економіки, за допомогою яких держава безпосередньо втручається в економічні та інноваційні процеси. Непрямі методи – це засоби регулювання інноваційного середовища за рахунок бюджетної та грошово-кредитної політики, системи законодавчих актів тощо [6, с. 74].

С. Ілляшенко залежно від засобів управління серед методів державного регулювання інноваційної діяльності виділяє правові, організаційно-економічні, планування, політичні та соціальні [5, с. 87]. Ми вважаємо дискусійним виокремлення серед методів управління політичних методів та методів планування як самостійних груп. На думку С. Ілляшенко, методи планування – це методи, що передбачають проведення планово-дослідницьких робіт, що передують соціально-економічному інноваційному розвитку і включають визначення державних пріоритетів, формування державних планів, планування розвитку територій, реструктуриза-

цію економіки [5, с. 88]. На наш погляд, методи планування належать до групи економічних методів, а політичні методи, які, як стверджує вчений, впливають на інноваційну діяльність шляхом надання різного роду прав і свобод (права займатися підприємницькою діяльністю, права на власність, надання певного правового статусу окремим територіям) і включають політичні права та гарантії й політичні програми розвитку, не мають прямого впливу на об'єкт управління, лише будучи закріпленими у формі державного нормативно-правового документу вони здатні здійснювати регулюючий вплив на інноваційну діяльність.

На думку Л. Федулової, мотиваційний механізм управління інтелектуальним капіталом має включати такі методи, як економічні, організаційні, соціальні та правові [7, с. 348].

Ми пропонуємо виділити серед методів державного управління інтелектуальним капіталом організаційно-правові, економічні та соціальні. Усі ці методи управління інтелектуальним капіталом тісно взаємопов'язані, доповнюють один одного, мають багато спільних особливостей та використовуються в органічній єдності. При цьому варто наголосити, що організаційно-правові та економічні методи однаково беруть участь в управлінні як інноваційною та науково-технічною діяльностями, так і людським капіталом, а використання соціальних методів більше притаманне процесу управління формуванням та використанням саме людського капіталу. Взаємозв'язок, що існує між цими методами, представлено на рисунку 1.

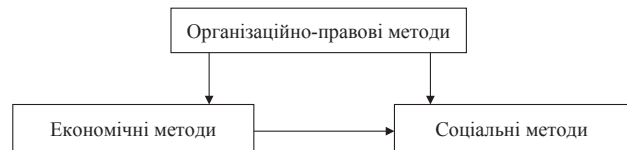


Рис. 1. Взаємозв'язок методів державного управління інтелектуальним капіталом

Джерело: розроблено автором

На наш погляд, організаційно-правові методи мають найбільший вплив на інші групи методів державного управління інтелектуальним капіталом, адже використання економічних та соціальних методів регламентується та регулюється нормативно-правовими актами. У свою чергу, використання соціальних методів управління залежить не лише від організаційно-правових методів, а й від економічних. Це пояснюється тим, що економічні методи є одним із засобів впливу на соціальне середовище існування людини (носія інтелектуального капіталу) та задоволення її життєвих потреб та інтересів.

Пропонуємо більш детальний розгляд державних методів управління інтелектуальним капіталом розпочати з аналізу організаційно-правових методів. Закони та інші нормативно-правові документи є правовим фундаментом розвитку інтелектуального капіталу в будь-якій сучасній країні. На сьогодні управління інтелектуальним капіталом регулюється нормативно-правовими актами різної юридичної сили – починаючи із законів та закінчуючи локальними нормативно-правовими документами. На загальносвітовому рівні управління інтелектуальним капіталом регулюється міжнародними угодами.

Організаційно-правові методи державного управління інтелектуальним капіталом – це методи, що

чинять регулюючий вплив на розвиток інтелектуального капіталу через правове регламентування конкретних видів діяльності (інноваційної, наукової та науково-технічної), законодавче забезпечення прав та інтересів суб'єктів інноваційної діяльності, систему державних стандартів і методів прямого адміністрування (ліцензування, патентування квотування), з метою створення сприятливого соціально-економічного середовища для формування і використання інтелектуального капіталу.

Організаційно-правові методи державного управління інтелектуальним капіталом включають насамперед:

- законодавче забезпечення наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності;

- визначення цілей, пріоритетних напрямів та принципів державної науково-технічної та інноваційної політики;

- створення оптимальної структури державних органів та установ, що реалізують наукову та науково-технічну політику;

- розробку та закріплення організаційних, правових та фінансових засад діяльності усіх суб'єктів національної інноваційної системи та особливостей їх взаємовідносин з державою;

- розробку, закріплення та порядок реалізації механізму державної підтримки формування та використання інтелектуального капіталу;

- участь держави у просуванні інноваційного продукту на світовий ринок;

- формування й розміщення державних замовлень для державних потреб;

- забезпечення захисту інтелектуальної власності учасників інноваційної діяльності;

- допомогу в організації виставок, конференцій, презентацій, семінарів;

- сприяння у підготовці, перепідготовці, підвищенні кваліфікації кадрів, які беруть участь в інноваційній та науково-технічній діяльності;

- урегулювання порядку та особливостей здійснення діяльності у сфері трансферу технологій;

- здійснення моніторингу та контролю за діяльністю суб'єктів науково-технічної та інноваційної діяльності;

- впровадження антимонопольних заходів, регулювання монопольних підприємств і видів діяльності, надання дозволу на тимчасову монополію інноватора;

- створення державних інституцій для поєднання науки і виробництва різних форм власності, наприклад, шляхом створення й сприяння розвитку технопарків;

- забезпечення інформаційної підтримки наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності;

- розвиток державою патентного права, системи стандартизації й сертифікації виробництва та окремих видів інноваційної продукції;

- створення сприятливих умов для міжнародної комерційної діяльності (торговельні угоди, зовнішньоекономічні тарифи, режими валютного регулювання, захист прав та інтересів вітчизняних інноваторів у міжнародній кооперації праці).

Суб'єкти різних видів та форм економічної діяльності активізують свою роботу в залежності від того, у якій мірі результати діяльності будуть підкріплені та нагороджені матеріальними стимулами, що задовольняють їхні інтереси, потреби та задуми. Тому з метою стимулювання діяльності, пов'язаної з формуванням та використанням інтелектуального капіталу, держава використовує економічні методи.

Економічні методи державного управління інтелектуальним капіталом – це сукупність економічних стимулів та важелів, які використовуються державою та прямо чи опосередковано впливають на всіх учасників процесу формування і використання інтелектуального капіталу та організовують їх діяльність у потрібному для суспільства й держави напрямі за рахунок впливу на матеріальні інтереси суб'єктів управління.

Економічні методи державного управління інтелектуальним капіталом умовно можна розділити на економічні методи прямого та непрямого впливу. Кожній групі економічних методів відповідає набір інструментів, за рахунок яких вони й реалізуються. Розглянемо їх детальніше. Так, економічні методи державного управління інтелектуальним капіталом прямого впливу насамперед передбачають:

1) пряме бюджетне фінансування:

- виконання окремих інноваційних проектів;

- реалізації державних, галузевих, регіональних і місцевих інноваційних програм;

- державне замовлення на постачання продукції, виконання робіт і надання послуг для забезпечення пріоритетних державних потреб та здійснення державних закупок інноваційної продукції;

- субсидювання проведення досліджень з розроблення нових видів продукції чи технологій;

- субсидювання трансферу технологій, що здійснюється за пріоритетними напрямками інноваційної діяльності загальнодержавного рівня;

- державні дотації організаціям, що займаються науково-дослідними роботами за контрактами;

- дотації на підвищення кваліфікації науково-дослідного персоналу, а саме на стажування у вузах, наукових інститутах, інших державних чи приватних науково-дослідних організаціях;

- фундаментальні наукові дослідження;

- внески до міжнародних інноваційних організацій.

2) бюджетне кредитування, що передбачає:

- повне безвідсоткове кредитування пріоритетних інноваційних проектів, проектів технологічних парків;

- часткове безвідсоткове кредитування інноваційних проектів;

- повну чи часткову компенсацію відсотків, сплачених суб'єктами інноваційної діяльності комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів;

- кредитування трансферу технологій.

У свою чергу, економічні методи управління інтелектуальним капіталом непрямого впливу включають:

1) податкове стимулювання, а саме:

- пільгове оподаткування прибутку через зменшення бази і ставок оподаткування;

- пільгове оподаткування операцій, пов'язаних з обігом науково-технічної продукції, наприклад, оподаткування за нульовою ставкою ПДВ;

- надання дослідного та інвестиційного (податкового) кредиту – відстрочення податкових платежів у частині витрат з прибутку на інноваційні цілі;

- «податкові канікули» протягом кількох років на прибуток, отриманий від реалізації інноваційних проектів;

- пільгове оподаткування дивідендів юридичних і фізичних осіб, отриманих за акціями інноваційних підприємств;

- зниження ставок податку на прибуток на замовлені та спільні НДДКР;

– зменшення оподаткованого прибутку на суму вартості приладів та устаткування, що передаються вищим навчальним закладам;

– вирахування з оподаткованого прибутку внесків до благодійних фондів, діяльність яких пов'язана з фінансуванням інновацій;

– зменшення податку на прибуток для венчурних фірм;

– податкова знижка на приватні інвестиції в НДДКР.

2) покращення інвестиційно-інноваційних умов у межах країни шляхом регулювання грошового обігу та діяльності банківської системи, за рахунок використання інструментів грошово-кредитного регулювання, серед яких норми страхових резервів, облікова ставка національного банку, операції з державними цінними паперами на відкритому ринку;

3) стимулювання процесів технічного оновлення основних засобів підприємств-інноваторів за рахунок застосування прискореної амортизації під час технічного переоснащення та пільгового режиму амортизаційних відрахувань;

4) страхування кредитів, коштів, що надаються венчурними фірмами, інвестицій та фінансових ризиків, пов'язаних з інноваційною діяльністю;

5) митне стимулювання, що полягає у звільненні підприємств – виконавців інноваційних проектів від митних платежів.

Висококваліфіковані кадри – це невід'ємна складова успішної інноваційної діяльності, вони є джерелом нових ідей, сприяють швидкому впровадженню у виробництво наукових відкриттів, від них багато в чому залежать темпи науково-технічного розвитку країни. Сьогодні людина – це вже не просто трудовий ресурс, а власник інтелектуального капіталу. Тому державна політика з управління інтелектуальним капіталом має безпосередньо стосуватися й управління людським капіталом та формування сприятливого середовища для його розвитку. Саме з цією метою держава й використовує соціальні методи управління. На нашу думку, соціальні методи державного управління інтелектуальним капіталом – це сукупність способів та заходів, що використовуються управлінським апаратом держави з метою створення умов для підвищення соціальної активності людини, як носія інтелектуального капіталу, за рахунок сприяння змінам у соціальному середовищі, задоволення фізіологічних, духовних та соціальних потреб особистості. Варто відзначити, що соціальні методи управління реалізуються за рахунок використання правових та економічних інструментів управління.

Соціальні методи управління включають:

– розробку ефективного механізму управління соціальною сферою;

– забезпечення розвитку і підтримки системи освіти в країні (повне або часткове фінансування закладів освіти, спеціальної фахової підготовки, перекваліфікації робочої сили, курсів тощо);

– створення та забезпечення функціонування системи загальнообов'язкового державного соціального страхування, закріплення на законодавчому рівні його норм та принципів;

– фінансування та реформування галузі охорони здоров'я;

– фінансове забезпечення розвитку сфери культури;

– розробка та реалізація програм з охорони навколишнього середовища;

– поліпшення житлових умов населення;

– підвищення престижу наукової і науково-технічної діяльності, підтримку та заохочення до участі у науковій діяльності молодих вчених.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, методи державного управління інтелектуальним капіталом – це сукупність способів, прийомів та засобів, які є складовими мотиваційного механізму, що використовується управлінським апаратом держави з метою організації та регулювання економічних відносин, що виникають між усіма учасниками інноваційної та науково-технічної діяльності, підвищення їх зацікавленості у формуванні та використанні національного інтелектуального капіталу, реалізації пріоритетних цілей державної політики у сфері інновацій та, як результат, забезпеченні досягнення високого рівня конкурентоспроможності держави на світовому ринку та її стабільного економічного та інноваційного розвитку.

На нашу думку, доцільним є поділ методів державного управління інтелектуальним капіталом на організаційно-правові, економічні та соціальні. Вплив організаційно-правових методів на управління інтелектуальним капіталом полягає в: створенні нормативно-правової бази, що регулює відносини між усіма учасниками процесу формування та використання інтелектуального капіталу та державою, розробці організаційно-економічних механізмів підтримки інноваційної, наукової та науково-технічної діяльності. Економічні методи прямого впливу насамперед пов'язані з наданням господарюючим суб'єктам необхідних фінансових ресурсів для здійснення ними інноваційної та науково-технічної діяльності. Економічні методи непрямого впливу спрямовані на створення умов для мотивації господарюючих суб'єктів до здійснення інноваційної та науково-технічної діяльності, без чого неможливе формування та ефективне використання інтелектуального капіталу. Соціальні методи державного управління інтелектуальним капіталом прямо впливають на процеси формування та використання людського капіталу за рахунок задоволення фізіологічних, духовних та соціальних потреб і сприяють формуванню сприятливого соціального середовища для його розвитку.

Окрім методів управління, значний вплив на ефективність управління інтелектуальним капіталом на загальнонаціональному рівні має фінансове забезпечення цього процесу, адже дефіцит фінансових ресурсів може негативно вплинути на формування та використання національного інтелектуального капіталу. Тому подальші дослідження доцільно спрямувати на вивчення питання фінансового забезпечення розвитку інтелектуального капіталу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Stewart T.A. The Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations / Stewart T.A. – N.Y. : L., 1997. – P. 360.
2. Казакова Н.В. Некоторые подходы к управлению знаниями и интеллектуальным капиталом в современной экономике / Н.В. Казакова // Инновации. – 2003. – № 1. – С. 54-60.
3. Кендюхов О.В. Эффективное управление интеллектуальным капиталом : монографія / Кендюхов О.В. / НАН України. Інститут економіки промисловості; ДонУЕП. – Донецьк : ДонУЕП, 2008. – 359 с.
4. Мухамедьяров А.М. Инновационный менеджмент : учебное пособие / Мухамедьяров А.М. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 137 с.
5. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент : підручник / Ілляшенко С.М. – Суми : ВТД – Університетська книга, 2010. – 344 с.
6. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки : навч. посібник / Захарченко В.І., Корсікова Н.М., Меркулов М.М. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.

7. Федулова Л.І. Економіка знань : підручник / Федулова Л.І. – К. : НАН України ; Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2009. – 600 с.
8. Ліпкан В.А. Теорія управління в органах внутрішніх справ : навч. посібник / Ліпкан В.А. – К. : КНТ, 2007. – 884 с.
9. Охотский Е.В. Теория и механизмы современного государственного управления : учебно-методический комплекс / Охотский Е.В. – М. : Издательство Юрайт, 2013. – 701 с.
10. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : навч. посібник / Краснокутська Н.В. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.

УДК 336.221.22

Кравець О.В.
студентка

Класичний приватний університет

СУЧАСНІ АСПЕКТИ РІВНЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ДЛЯ ПЛАТНИКІВ ЄДИНОГО ПОДАТКУ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто суть єдиного податку, наведено алгоритми визначення приналежності суб'єкта до певної групи єдиного податку для фізичних та юридичних осіб. Здійснено критичний аналіз кожної з груп платників єдиного податку. Проаналізовано вплив податкових відрахувань на діяльність суб'єкта малого підприємництва. Для підтримки малого бізнесу в умовах кризи запропоновано не поділяти платників єдиного податку на групи відносно суб'єктів співпраці; збільшити поріг річного обсягу доходу для 1 групи платників єдиного податку.

Ключові слова: фізична особа, юридична особа, доходи підприємця, єдиний податок, ставка єдиного податку, звітність, податкове навантаження.

Кравець Е.В. СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ УРОВНЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ДЛЯ ПЛАТЕЛЬЩИКОВ ЕДИНОГО НАЛОГА В УКРАИНЕ

В статье рассмотрена суть единого налога, приведены алгоритмы определения принадлежности субъекта к определенной группе единого налога для физических и юридических лиц. Осуществлен критический анализ каждой из групп плательщиков единого налога. Проанализировано влияние налоговых отчислений на деятельность субъекта малого предпринимательства. Для поддержки малого бизнеса в условиях кризиса предложено не разделять плательщиков единого налога на группы относительно субъектов сотрудничества; увеличить порог годового объема дохода для 1 группы плательщиков единого налога.

Ключевые слова: физическое лицо, юридическое лицо, доходы предпринимателя, единый налог, ставка единого налога, отчетность, налоговая нагрузка.

Kravets O.V. MODERN ASPECTS OF LEVEL OF TAX LOADING ARE FOR PAYERS OF THE UNITED TAX IN UKRAINE

The article looks into the single tax, are algorithms for determining membership subject to certain groups of single tax for individuals and legal entities. The critical analysis of each group of single taxpayers. The influence of tax deductions on the activities of the small businesses. To support small businesses in crisis prompted not share single taxpayers in respect of business cooperation; increase the annual volume threshold income for group 1 single taxpayers.

Keywords: individual, legal entity income entrepreneurs, a single tax rate flat tax, accounting, tax burden.

Постановка проблеми. Одним із основних чинників розвитку підприємницької діяльності є сприятливий режим оподаткування. На сучасному етапі становлення національної економіки зазначеному податку відводиться значна роль у спрощенні оподаткування доходів суб'єктів малого підприємництва, мінімізації їх витрат на облік і звітність, зменшенні кількості спорів платників з контролюючими органами, підвищенні рівня зайнятості населення, збільшенні надходжень до бюджету, зменшенні витрат на адміністрування податків. Для суб'єкта малого підприємництва, який сплачує єдиний податок, скорочується загальна кількість обов'язкових платежів, встановлених чинним законодавством України, зменшуються обсяги та види звітності, спрощується порядок ведення обліку доходів та витрат. Проте в умовах кризи постає питання підтримки суб'єктів малого бізнесу, а це потребує подальшого розгляду та, можливо, змін в існуючій податковій системі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Істотний внесок у розвиток і вдосконалення теоретичних розробок і практичних рекомендацій щодо спрощених систем оподаткування здійснено такими авторами, як О.В. Калмиков, Л.П. Коваль, В.О. Орлова, П.В. Сидоренко, О.С. Червінська та інші. Проте через постійні зміни Податкового ко-

дексу України, а також зважаючи на системність кризових явищ, виникає потреба у подальшому дослідженні обраної теми.

Постановка завдання. Завдання статті полягає у дослідженні проблеми рівня податкового навантаження щодо підприємців, платників єдиного податку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Єдиний податок – це податок, який сплачується фізичними особами – підприємцями та юридичними особами, які перебувають на спрощеній системі оподаткування [11]. Єдиний податок передбачає спрощений облік доходів і витрат, а також заміщає собою сплату і розрахунок певної кількості обов'язкових податків і зборів, які сплачуються в Україні [11].

На сьогодні існує 6 груп платників єдиного податку [11]. Крім того, кожна група має свої особливості, а також переваги та недоліки застосування. Для будь-якого підприємця, який тільки розпочинає займатися фінансовою діяльністю та не має спеціальних знань із бухгалтерського обліку, така велика диференціація ставок податку може ускладнити сприйняття та здійснення адміністрування податку. Для того щоб підприємцю було простіше обрати групу єдиного податку, яка підходить саме для нього, а також задля узагальнення та систематизації харак-

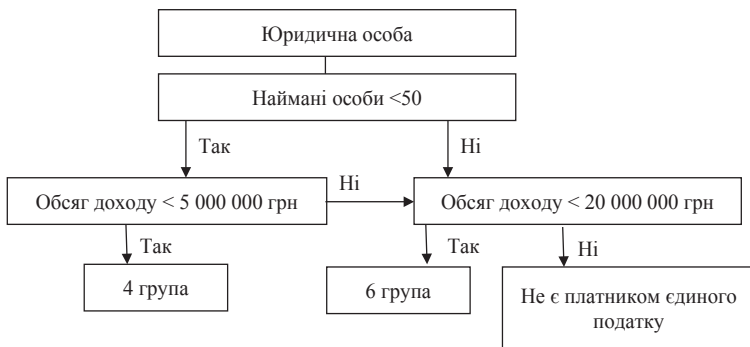


Рис. 1. Алгоритм визначення групи єдиного податку для юридичних осіб

Джерело: узагальнено автором самостійно за Податковим кодексом України [1]

теристик груп єдиного податку запропоновано таку схему – окремо для юридичних (рис. 1) та фізичних осіб (рис. 2).

Розглянемо, які види діяльності заборонені чинним законодавством для платників єдиного податку.

Спрощена система оподаткування не поширюється на суб'єкти господарювання [11], які здійснюють (291.5.1):

1) діяльність:

- з організації, проведення азартних ігор; управління підприємствами; надання послуг пошти (крім кур'єрської діяльності) та зв'язку (крім діяльності, що не підлягає ліцензуванню); організації торгів (аукціонів) та продажу виробів та предметів мистецтва, колекціонування, антикваріату; організації, проведення гастрольних заходів;

- у сфері фінансового посередництва (крім діяльності, що здійснюється страховими агентами, визначеними Законом про страхування, сюрвейерами, аварійними комісарами та аджастерами, визначеними розділом III;

2) обмін іноземної валюти;

3) виробництво, експорт, імпорт, продаж підакцизованих товарів (крім роздрібного продажу паливно-мастильних матеріалів в емностях до 20 л та діяльності фізичних осіб, пов'язаної з роздрібним продажем пива, столових вин);

4) видобуток, виробництво, реалізацію дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, у тому числі органогенного утворення (крім виробництва, постачання, продажу (реалізації) ювелірних та побутових виробів з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення на півдорогоцінного каміння);

5) видобуток, реалізацію корисних копалин, крім реалізації корисних копалин місцевого значення.

Не можуть бути платниками єдиного податку (291.5.2) [11]:

1. Фізичні особи – підприємці, які здійснюють технічні випробування та дослідження, діяльність у сфері аудиту.

2. Фізичні особи – підприємці, які надають в оренду:

- земельні ділянки, загальна площа яких перевищує 0,2 га;

- житлові приміщення, загальна площа яких перевищує 100 м²;

- нежитлові приміщення, загальна площа яких перевищує 300 м²;

3. Страхові компанії, страхові брокери, банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії; реєстратори цінних паперів.

4. Суб'єкти господарювання, у статутному капіталі яких сукупність часток, що належать ЮО, які не є платниками єдиного податку, не менше 25%.

5. Представництва, філії та інші відокремлені підрозділи ЮО, яка не є платником єдиного податку.

6. Фізичні та юридичні особи – нерезиденти.

7. Суб'єкти господарювання, які на день подання заяви про реєстрацію платником єдиного податку мають податковий борг, крім безнадійного податкового боргу, що виник внаслідок дії обставин непереборної сили.

Розглянемо більш детально переваги та недоліки для кожної з груп фізичних осіб платників єдиного податку та проілюструємо наші висновки в наступній таблиці (табл. 1).

Серед загальних недоліків для фізичних осіб – підприємців, платників єдиного податку можна виділити також:

1. Додаткові ставки податків, зокрема податок при перевищенні суми граничного обсягу доходу 15%. Кожен підприємець намагається заробити якомога більше грошей, проте жоден не може передбачити всі свої доходи наперед. Цей крок можна зрозуміти з боку держави – додатковий прибуток, проте з боку підприємця це виглядає як покарання за сумлінну працю та «прозору» фінансову звітність.

2. Єдиний податок залишився «не єдиним» [7], оскільки і надалі продовжується окрема сплата внесків по єдиному соціальному страхуванню до

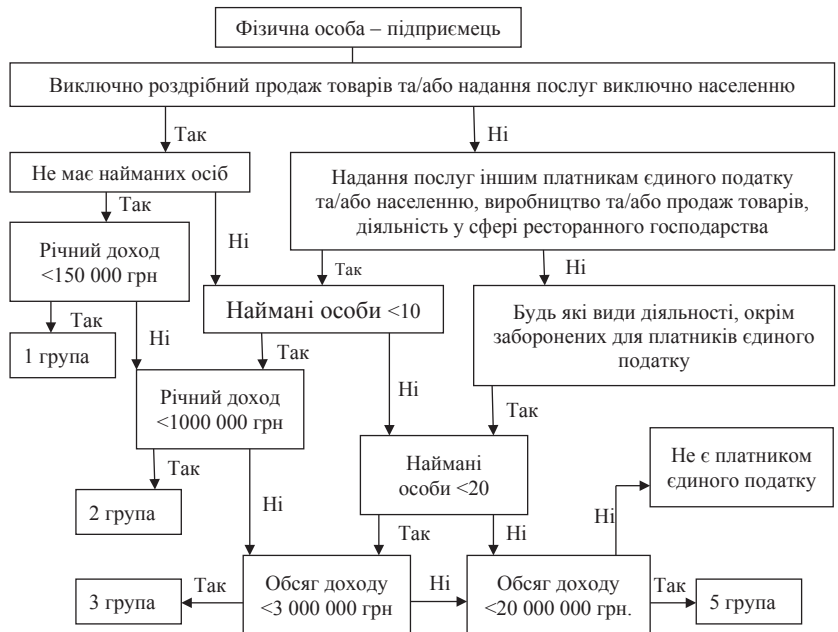


Рис. 2. Алгоритм визначення групи єдиного податку для фізичних осіб

Джерело: узагальнено автором самостійно за Податковим кодексом України [1]

Таблиця 1

Переваги та недоліки груп фізичних осіб – платників єдиного податку

Група	Переваги	Недоліки
1 група	1. Найнижча сума сплати єдиного податку. 2. Звітність щодо фінансової діяльності лише один раз на рік. 3. Надається можливість не сплачувати єдиний податок протягом одного календарного місяця на рік (на час відпустки або хвороби).	1. Заборонено винаймати працівників. 2. Заборона на деякі види діяльності. 3. Заборонено співпрацювати з юридичними особами та іншими платниками єдиного податку. 4. Досить сурове обмеження щодо річного обсягу доходу. Витрати багатьох підприємців залежать від курсу долара. В умовах економічної кризи, коли курс долара може зрости лише за добу на декілька гривень, річний обсяг доходу 150 тис. грн не здається великою сумою. 5. Сплата єдиного податку авансовим внеском, тобто – ще нічого не заробили, а вже потрібно заплатити.
2 група	1. Досить невелика сума сплати єдиного податку (якщо не враховувати єдиний соціальний внесок). 2. Надається можливість не сплачувати єдиний податок протягом одного календарного місяця на рік (на час відпустки або хвороби), якщо приватний підприємець не має найманих осіб.	1. Обмеження щодо кількості працівників. 2. Заборона на деякі види діяльності. 3. Заборонено співпрацювати з юридичними особами. 4. Обмеження щодо обсягу доходу за рік.
3 група	1. Існує обмеження щодо обсягу річного доходу, проте для суб'єкта малого підприємства 3 млн грн сума досить значуща і перевищити її доволі складно.	1. Дуже велика ставка сплати податку, особливо це відчутно для підприємців які ще 2 роки тому сплачували єдиний податок близько 200 грн на місяць. 2. Податок нараховується на суму доходу, при цьому витрати підприємців не враховуються.
5 група	1. Незначні обмеження щодо кількості найманих працівників та обсягу річного доходу.	1. Податок нараховується на суму доходу, при цьому витрати підприємців не враховуються.

Джерело: розроблено автором самостійно

Пенсійного фонду у порядку, визначеному Законом України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [2]. Єдиний соціальний внесок нараховується у розмірі, що є не меншим, ніж мінімальний страховий внесок на одну особу. Платник єдиного податку повинен сплачувати соціальний внесок не тільки за себе, але й за найманих працівників. Окрім значних сум до сплати до Пенсійного фонду підприємці вимушені складати і подавати додаткові звіти, що також ускладнює ведення обліку [6, с. 246].

3. Для фізичних осіб – підприємців, які обрали спрощену систему оподаткування, існують певні обмеження щодо видів діяльності, якими їм можна займатися.

4. Доволі велика різноманітність груп платників єдиного податку для фізичних осіб, серед яких люди не без спеціальних знань складно обрати свою.

Серед загальних переваг для всіх фізичних осіб – платників єдиного податку можна підкреслити такі:

1. Спрощене ведення поточного бухгалтерського обліку доходів і витрат з метою обрахунку об'єкта оподаткування за методикою, затвердженою Міністерством фінансів України, адже бухгалтерський облік у повній формі є вкрай витратним та недоцільним, а у деяких видах діяльності просто неможливим [7].

2. Замість різноманітних форм податкової звітності за податками та зборами, які замінюються єдиним податком, заповнюється одна форма звітності – розрахунок сплати єдиного податку суб'єктом малого підприємства – юридичною особою, що подається до податкового органу раз на квартал [7]. Крім того, на сьогодні підприємцю надається можливість надсилати звітність до податкових органів не виходячи з дому за допомогою мережі Internet, що може значно скоротити час підприємця та витрати на послуги бухгалтера.

Для суб'єктів господарювання податок виступає суттєвою часткою змінних витрат, оскільки він, навіть і мінімальний, скорочує їхні реальні доходи. На-

разі існує суттєва проблема рівня податкового навантаження на підприємців, платників єдиного податку, особливо це помітно, якщо враховувати умови фінансової кризи 2014 року для України.

Розглянемо практичну ситуацію. Фізична особа – підприємець (умовно позначимо ПП Яструб) надає послуги юридичній особі, при цьому обсяг річного доходу підприємця не перевищує 150 тис. грн. Проте, оскільки ПП Яструб надає послуги саме юридичній особі, йому необхідно обрати 3 групу платників податків із ставкою 5% від доходу. В такому випадку розглянемо прибуток підприємця. У таблиці 2 наведено дохід підприємця та податки, які необхідно сплатити, обравши 3 групу платників єдиного податку.

Таблиця 2
Щомісячний дохід та податки ПП Яструб, грн

Період	Дохід	Податки		Всього податків
		Податок 5%	Єдиний соц. внесок	
січень	7559,64	377,982	422,65	800,632
лютий	7125,43	356,272	422,65	778,922
березень	7888,43	394,422	422,65	817,072
квітень	7614,97	380,749	422,65	803,399
травень	6687,51	334,376	422,65	757,026
червень	4794,19	239,71	422,65	662,36
липень	5686,38	284,319	433,75	718,069
серпень	4454,33	222,717	433,75	656,467
вересень	3903,63	195,182	433,75	628,932
жовтень	4053,84	202,692	451,45	654,142
листопад	3879,82	193,991	451,45	645,441
Всього	63648,2	3182,41	4740,05	7922,46

Джерело: розраховано автором самостійно

Необхідно також враховувати щомісячні платежі, які сплачує ПП Яструб, зокрема: оренда приміщення, банківські послуги – зняття готівки з рахунку, комунальні платежі (табл. 3).

Таблиця 3

Інші витрати ПП Яструб, грн

Період	Інші витрати			Всього інших витрат
	1% банківські послуги	Оренда приміщення	Послуги електроенергії	
січень	75,5964	2000	642	2717,6
лютий	71,2543	2000	650	2721,25
березень	78,8843	2000	390	2468,88
квітень	76,1497	2000	125	2201,15
травень	66,8751	2000	86	2152,88
червень	47,9419	2000	65	2112,94
липень	56,8638	2000	78	2134,86
серпень	44,5433	2000	124	2168,54
вересень	39,0363	2000	280	2319,04
жовтень	40,5384	2000	345	2385,54
листопад	38,7982	2000	378	2416,8
Всього	636,482	2000	3163	25799,5

Джерело: розраховано автором самостійно

Розглянемо тепер прибуток ПП Яструб та порівняємо його із розміром мінімальної заробітної плати (табл. 4).

Для більш чіткого розуміння проблеми зростаючого рівня податкового навантаження в умовах кризи дані таблиці 4 представимо у вигляді графіка (рис. 3).

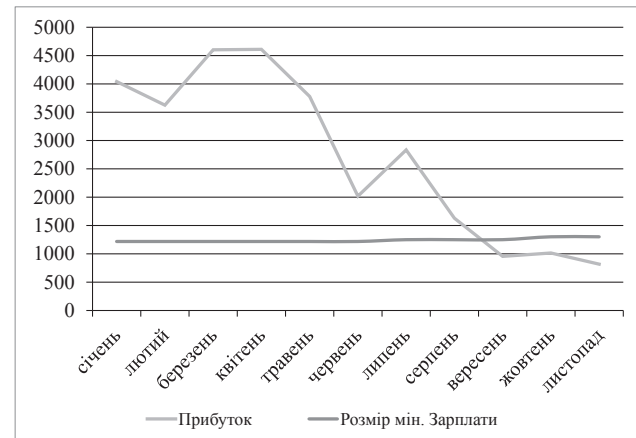


Рис. 3. Порівняння прибутку ПП Яструб із розміром мінімальної заробітної плати у 2014 році

Джерело: Розробка автора

Таблиця 4

Порівняння прибутку ПП Яструб із розміром мінімальної заробітної плати, грн

Період	Дохід	Всього податків	Всього інших витрат	Прибуток	Податкове навантаження, %	Розмір мін. Зарплати
січень	7559,64	800,632	2717,6	4041,41	10,59	1218
лютий	7125,43	778,922	2721,25	3625,25	10,93	1218
березень	7888,43	817,072	2468,88	4602,47	10,36	1218
квітень	7614,97	803,399	2201,15	4610,42	10,55	1218
травень	6687,51	757,026	2152,88	3777,61	11,32	1218
червень	4794,19	662,36	2112,94	2018,89	13,82	1218
липень	5686,38	718,069	2134,86	2833,45	12,63	1250
серпень	4454,33	656,467	2168,54	1629,32	14,74	1250
вересень	3903,63	628,932	2319,04	955,662	16,11	1250
жовтень	4053,84	654,142	2385,54	1014,16	16,14	1301
листопад	3879,82	645,441	2416,8	817,581	16,64	1301
Всього	63648,2	7922,46	5799,48	29926,2		13660

Джерело: розраховано автором самостійно

Дохід, а отже і прибуток зменшуються в умовах кризи, це зрозуміло, проте не зменшуються постійні затрати (а навпаки збільшуються), які підприємець має сплачувати та не має права враховувати при сплаті податку. Отже, ПП Яструб починаючи з вересня почав заробляти менше ніж офіційний розмір мінімальної зарплати. У таких умовах постає питання доцільності подальшого розвитку бізнесу. Зменшити податковий тиск для цього підприємця можливо за рахунок переведення його в 1 або 2 групи платників податків, проте працюючи із юридичними особами ПП Яструб не має можливості обрати іншу групу.

Висновки. Платникам єдиного податку досить важко адаптуватися до нового законодавства через часті зміни та доповнення до нього. Для платників податків виділено ряд позитивних та негативних аспектів нових ставок оподаткування. Нововведення у застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності є позитивним кроком у процесі розвитку суб'єктів малого підприємництва. Визначено, в умовах кризи податковий тягар негативно впливає на результати діяльності суб'єктів малого підприємництва, що призводить до скорочення кількості таких підприємств. Задля вирішення складних питань

із фізичними особами – платниками єдиного податку ми пропонуємо: не поділяти платників єдиного податку на групи відносно суб'єктів співпраці; збільшити поріг річного обсягу доходу для 1 групи платників єдиного податку, адже це доцільно у зв'язку із значним зниженням курсу гривні. Такий підхід дасть можливість частково компенсувати зростання рівня податкового навантаження на підприємців.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо державної податкової служби та у зв'язку з проведенням адміністративної реформи в Україні» від 05.07.2012 р. № 5083-VI, поточна редакція від 05.07.2012 р. на підставі 5083-17, чинний [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5083-17>.
2. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 р. № 2464-VI, поточна редакція від 07.11.2012 р. на підставі 5406-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>.
3. Закон України від 04.11.2011 № 4014-VI «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності» // Голос України. – 2011. – № 221. – 24 листопада.

4. Указ Президента України від 3 липня 1998 року № 727/98 «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності» // Урядовий кур'єр. – 1998. – 9 липня.
5. Калмиков О.В. Реформування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності / О.В. Калмиков // Економічний вісник університету. – 2012. – № 18.1. – С. 97-104.
6. Коваль Л.П. Зміни у спрощеній системі оподаткування та їх вплив на фінансову безпеку малого підприємництва / Л.П. Коваль // Науковий вісник НЛТУ. – 2012. – № 22.1. – С. 244-251.
7. Мушинська І.С. Переваги та недоліки застосування спрощеної системи оподаткування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=64540>.
8. Орлова В.О. Вплив спрощеної системи оподаткування на подальший розвиток малого бізнесу / В.О. Орлова // Всеукраїнський науково-виробничий журнал: Сталій розвиток економіки. – 2012. – № 3. – С. 78-81.
9. Сидоренко Р.В. Спрощена система оподаткування в Україні: історія і перспективи / Р.В. Сидоренко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. – 2012. – № 1.17. – С. 138-145.
10. Червінська О.С. Вибір оптимальної системи оподаткування для малих підприємств / О.С. Червінська // Науковий вісник НЛТУ. – 2011. – № 21.10. – С. 265-270.
11. Online журнал bizresurs [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bizresurs.com.ua/spd/spd_ediniy_nalog_all_ukr.html.

УДК 330.46:378.14

Манькута Я.М.
аспірант

Східноєвропейського університету економіки і менеджменту

ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ НАДАННЯ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ЯК СКЛАДОВОЇ СИСТЕМИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВНЗ

Запропоновано підхід до формування методу оцінювання якості надання освітніх послуг, відповідну структуру показників, а також їх інтерпретацію у зв'язку з бізнес-процесами як складову системи управління ефективністю ВНЗ. Виокремлено особливості використання методів оцінювання якості освітніх послуг. Наведений підхід пов'язано з системою збалансованих показників, методологією бізнес-процесів, що дало змогу побудувати діаграму класів Методів оцінювання якості надання освітніх послуг у нотації UML.

Ключові слова: якість, освітня послуга, оцінювання, ВНЗ, ефективність.

Манькута Я.М. ОЦЕНИВАНИЕ КАЧЕСТВА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ КАК СОСТАВЛЯЮЩЕЙ СИСТЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВУЗА

Предложен подход к формированию метода оценки качества предоставления образовательных услуг, соответствующая структура показателей, а также их интерпретация в связи с бизнес-процессами как составляющие системы управления эффективностью ВУЗа. Приведенный подход связан с системой сбалансированных показателей, методологией бизнес-процессов, что позволило построить диаграмму классов Методов оценки качества предоставления образовательных услуг в нотации UML.

Ключевые слова: качество, образовательная услуга, оценка, ВУЗ, эффективность.

Mankuta Ja.M. EVALUATION THE QUALITY OF EDUCATIONAL SERVICES AS COMPONENT OF THE EFFECTIVENESS SYSTEM FOR UNIVERCITY

The author proposed an approach to the formation method of assessing the quality of educational services, the structure of indicators, communications with business processes. Performance management system of the university consists of these components. The approach is based on balanced scorecard methodology, business processes, allowing to build a class diagram method of evaluation the quality of educational services in UML notation.

Keywords: quality, educational services, evaluation, university, efficiency.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку України вищі навчальні заклади забезпечують навчання фахівців, які повинні відповідати вимогам до фахівців у країнах Європейського Союзу. Будь-який вищий навчальний заклад, як і підприємство, формує продукти – освітні послуги. Допоміжною продукцією є науково-технічна продукція, інтегрована продукція на базі науково-технічної продукції та освітніх послуг, навчально-методична продукція [1].

Традиційно діяльність ВНЗ оцінюється за допомогою вимірювання показників, що належать до різних аспектів діяльності (наукова, виховна, навчальна, культурна і методична) освітнього закладу. При цьому управління здійснюється за допомогою делегування повноважень департаментам, відділам, інститутам, кафедрам та іншим підрозділам. Кожен із таких підрозділів відповідає за певний аспект діяльності ВНЗ та надає дані про роботу визначеного напряму вищому керівництву у вигляді ключових по-

казників тощо. При цьому збирається великий обсяг інформаційних масивів незв'язаної між собою інформації, яка, хоча й може зводитися до звітів, але в загальному випадку є непорядкованою, нецільовою й водночас має бути джерелом для визначення тенденції розвитку ВНЗ. У такій ситуації виникає проблема адекватного аналізу наявних даних й подальшого прийняття вірного рішення щодо розстановки пріоритетів розвитку та управління ВНЗ.

Зазначимо, що аналіз базується на таких складових, як методи оцінювання M , вхідні показники P та інтерпретація I . Оскільки діяльність ВНЗ орієнтована на бізнес-процеси B як такі, що мають визначений початок та кінець, то актуальним є дослідження та розробка показників, методів для забезпечення ефективності ВНЗ E таким чином, щоб їх інтерпретація відповідала певному бізнес-процесу та дозволяла визначити рекомендації щодо їх змін:

$$E : P \times M \rightarrow I(B).$$

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема оцінювання якості освіти ВНЗ на сьогодні актуальна як в Україні, так і за кордоном. В роботах В. Батіщева, А. Варшавського, Ю. Адлера, Л. Заварикіної, Ф. Ван Вухта, Д. Хьюстона, Н. Боумана, М. Бастедо приділено увагу кваліметричним методам оцінювання якості та побудови ієрархічних показників, а також багатомірному ранжуванню [2-7]. Наведеними науковцями запропоновано підходи до оцінювання якості освіти. Якщо об'єднати усі пропонувані підходи, то належну якість освіти можна забезпечити, тільки при забезпеченні якості всієї діяльності ВНЗ [8].

Якість – це сукупність властивостей об'єкта для забезпечення одержання певних результатів, що не включає в себе характеристики ресурсів, які використовуються для отримання цих результатів [9].

Якість освіти у ВНЗ – це комплексна характеристика процесів виховання і навчання людини в системі вищої школи, яка задовольняє потреби захищених осіб і являє собою сукупність отримуваних результатів без включення показників ресурсів (наприклад, грошових коштів), що використовуються у цих процесах [10].

У наведеному випадку досить проблематичним є розмежування властивостей та ресурсів ВНЗ, тому більш доцільно використовувати поняття «інтегральної якості освіти у ВНЗ» з виокремленням результативної характеристики «ефективність ВНЗ».

На думку автора [11], поняття «якість освіти у ВНЗ» може бути представлено як ієрархічна структура.

Постановка завдання. Завдання статті полягає в тому, щоб запропонувати підхід до формування методу оцінювання якості надання освітніх послуг, відповідну структуру показників, а також їх інтерпретацію у зв'язку з бізнес-процесами як складових системи управління ефективністю ВНЗ.

Виклад основного матеріалу дослідження. За концепцією BPM (Business Performance Management), управління економічною ефективністю діяльності

підприємства базується на отриманні прогнозних оцінок діяльності, що потребує певної системи показників.

Збалансована система показників (ЗСП, balanced scorecard) – це набір показників, розроблений для конкретного підприємства, що дозволяє комплексно оцінити економічну ефективність. Її призначення – забезпечити чітке формулювання стратегічних планів та їхню реалізацію [12].

Процес розробки системи збалансованих показників для університету може здійснюватися за таким алгоритмом:

1. Стратегічний аналіз ефективності діяльності університету.
2. Формування стратегічних та оперативних цілей.
3. Пошук ключових факторів успіху досягнення поставлених цілей.
4. Вибір показників.
5. Визначення цільових значень.
6. Розробка стратегічних заходів.

Рекомендований набір стратегічних цілей і відповідних їм показників для університету представлений у [13]. Збалансовані показники базуються на стратегічних цілях ВНЗ, відображають ефективність діяльності закладу, дозволяють проводити багатовимірний факторний аналіз.

На рисунку 1 наведена узагальнена схема збалансованої системи показників для ВНЗ.

Але така класифікація не є зручною для цілей дослідження, оскільки не дозволяє порівнювати відповідність стратегічної мети поточним бізнес-процесам. Тому доцільно всі показники, що визначають якість діяльності освітньої установи, поділяти на дві групи – показники потенціалу та показники результативності (які включають в себе також показники процесу). На основі цієї класифікації розглядають класифікацію і функціоналів якості освітнього процесу [4].

Розглянемо особливості використання методів оцінювання якості освітніх послуг:

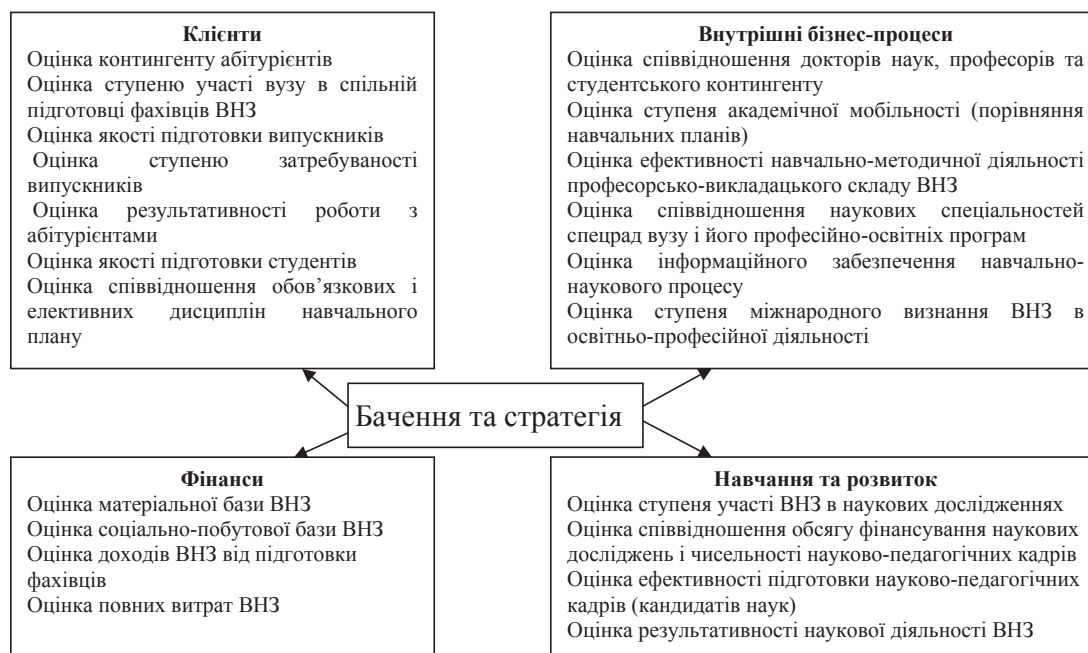


Рис. 1. Узагальнена схема збалансованої системи показників освітніх послуг ВНЗ

Джерело: розроблено автором

1. Низька трудомісткість використання методу.
 2. Оперативність.
 3. Можливість удосконалення методу оцінювання з метою підвищення зручності використання і його надійності (достовірності).
 4. Кількісність.
 5. Універсальність у використанні для різних ВНЗ.
 6. Глобальність, відповідність стратегічній меті ВНЗ, інтересам оптимального розвитку суспільства.
 7. Гнучкість. Можливість порівняння ВНЗ у шкалі рангів, відносин; за окремими критеріями.
 8. Єдиність. Метод повинен використовуватися для подальшої оптимізації якості освітніх послуг й проведення удосконалення та реінжинірингу бізнес процесів.
 9. Порівнянність показників.
 10. Відтворюваність. Оцінки одного вузу не повинні залежати від суб'єкта аналізу.
 11. Повнота.
 12. Чутливість. Зміна значень вихідних показників при зміні вхідних показників.
 13. Монотонність. Монотонність змін вихідних показників.
 14. Точність.
- Забезпечення якості надання освітніх послуг ВНЗ здійснюється визначеними в ньому процесами, які взаємопов'язані між собою і мають замкнутий цикл, що можна представити у вигляді онтологічної схеми.
- При виділенні процесів визначають їх межі: початок (вхід) і кінець (вихід) (рис. 2).

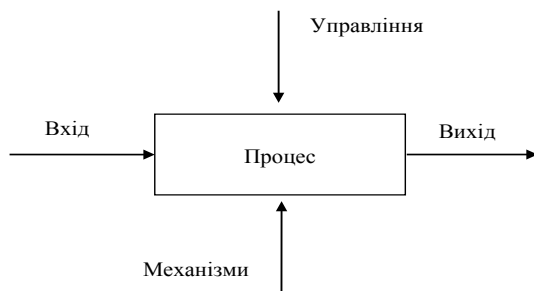


Рис. 2. Модель бізнес-процесу

Джерело: [12]

Подібний підхід до процесу забезпечення якості діяльності та освіти ВНЗ повністю відповідає теорії життєвого циклу продукції та сучасній методиці «загального (тотального) управління якістю», а також принципу «процесного структурно-динамічного підходу» за міжнародним стандартом ISO-9001 (ISO-2001), за яким організація представляється як сукупність процесів, спрямованих на задоволення потреб клієнтів [10]. Крім того, до всіх процесів може бути застосований цикл «Plan-Do-Check-Act» (PDCA).

Процесний структурно-динамічний підхід стосовно виробничих підприємств розроблений досить детально, проте його основні положення не завжди виявляються прийнятними для ВНЗ, зважаючи на специфічні особливості продукції (освітні послуги) та самої діяльності, обумовленої наданням цих послуг. До числа цих особливостей належать: відмінність базової основи надання послуг; висока значимість персональних компетенцій викладацького складу; велика кількість замовників; багаторівнева структура управління; близькість характеру управління наданням послуг до управління проектами, що вимагає оцінки проміжних результатів тощо.

Аналіз напрямів забезпечення якості діяльності та освіти ВНЗ, а також проведені дослідження [11] дозволяють визначити і згрупувати конкретні бізнес-процеси, показники і критерії оцінювання якості надання освітніх послуг.

Наявність системи оцінювання якості освітніх послуг (СОЯОП) у ВНЗ свідчить про забезпечення якості освіти на постійній основі, тобто її впровадження передбачає якісне управління ресурсами і процесами, персоналом і маркетингом за умови неформального підходу керівництва ВНЗ до реалізації вимог стандартів серії ISO та максимального залучення співробітників у діяльність ВНЗ по впровадженню СОЯОП. Стандарти СОЯОП спрямовані у першу чергу на успішне керівництво ВНЗ і, відповідно, на його функціонування, що стає можливим при реалізації наступних восьми принципів СОЯОП:

- 1) орієнтація на замовника (споживача);
- 2) лідерство керівника;
- 3) залучення працівників;
- 4) процесний підхід;
- 5) системний підхід до менеджменту;
- 6) постійне поліпшення;
- 7) прийняття рішень, заснованих на фактах;
- 8) взаємовигідні відносини з постачальниками.

Зазначені принципи відображають еволюційні зміни сутності наукових підходів до управління якістю та основні положення нової парадигми управління.

Побудова процесної структурно-динамічної моделі ВНЗ та її реалізація здійснюються за допомогою управління процесами, яке забезпечує цілеспрямований вплив на кінцеву мету. Реалізація цілей кожного з процесів забезпечує виконання мети самого верхнього рівня – мети ВНЗ. При процесному підході вимоги замовників пронизують всю діяльність ВНЗ, на їх основі формуються вимоги до входу кожного процесу. Як вважають дослідники даної проблеми, процесний структурно-динамічний підхід з погляду конкурентоспроможності є, безсумнівно, найбільш ефективним в силу своєї повної орієнтації на задоволення вимог замовників [12].

Процесний підхід передбачає: виділення процесів, необхідних для СОЯОП, їх ідентифікацію та класифікацію; встановлення послідовності та взаємодії цих процесів; призначення власника процесу; визначення критеріїв і методів, необхідних для забезпечення ефективності як роботи, так і управління цими процесами; забезпечення наявності ресурсів та інформації, необхідних для функціонування цих процесів; спостереження, вимірювання і аналіз процесів; життя заходів, необхідних для досягнення запланованих цілей; управління цими процесами відповідно до вимог міжнародного стандарту ISO 9001.

Для отримання вхідної інформації здійснюються її збір та зведення. Перед обчисленням показників вихідні дані зазвичай стандартизуються. Стандартизовані показники виражаються абстрактними (безрозмірними) числами. Приведення всіх значень показників якості до єдиного здійснюється за формулою:

$$k_i = \frac{(x_i - x_{\min})(b - a)}{x_{\max} - x_{\min}} + a,$$

де x_i – значення або величина i -го фактору;
 x_{\max} і x_{\min} – максимальне і мінімальне значення шкали оцінки;

a і b – верхня і нижня межі рівня інтервалу. Верхня і нижня межі рівня інтервалу задаються дослідником або експертом [14].

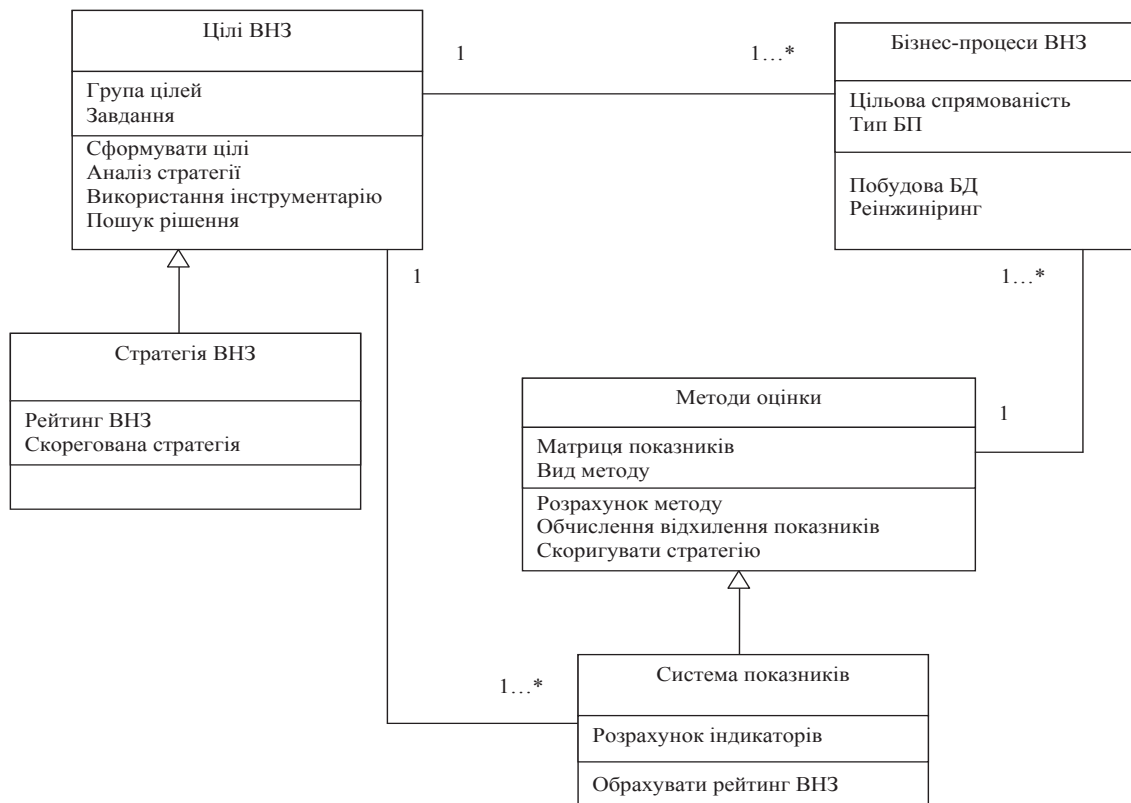


Рис. 3. Діаграма класів Методів оцінювання якості надання освітніх послуг

Джерело: розроблено автором

Для представлення загального групування цілей ВНЗ, визначених бізнес-процесів цілей та методів оцінювання з визначеними показниками обрано побудову діаграми класів у нотації UML (рис. 3).

З рисунка 3 зрозуміло, що необхідним є узгодження стратегій ВНЗ із зовнішнім середовищем, що охарактеризовані індикаторами.

Бізнес-процеси ВНЗ оцінюються за цільовою спрямованістю та типом. У випадку невідповідності інтегральних показників цілям ВНЗ та його бізнес-процесам проводять виявлення проблемних місць та коригування бізнес-процесів з метою максимального наближення їх до успішної реалізації стратегії.

Висновки з проведеного дослідження. У статті запропоновано підхід до формування методу оцінювання якості надання освітніх послуг, структуру показників, а також їх інтерпретацію у зв'язку з бізнес-процесами як складових системи управління ефективністю ВНЗ. Наведений підхід пов'язано з системою збалансованих показників, методологією бізнес-процесів, що дало змогу побудувати діаграму класів Методів оцінювання якості надання освітніх послуг у нотації UML. У подальших дослідженнях буде приділятися увага удосконаленню методу та його апробації на вибірці вищих навчальних закладів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гуржій А.М. Методологічні засади оцінювання та прогнозування розвитку вищої освіти України / А.М. Гуржій, В.В. Гапон // Вища освіта України. – 2006. – № 1. – С. 23-31.
2. Батищев В.И. Разработка модели качества знаний с учётом динамики процесса квалиметрии / В.И. Батищев, В.В. Жиров // Математическое моделирование и краевые задачи. Труды восьмой Всероссийской научной конференции с международным участием. – Самара : СамГТУ, 2011. – С. 130-134.

3. Варшавский А.Е. Анализ двух основных рейтингов университетов / А.Е. Варшавский, Т.А. Комкина // Прикладная эконометрика. – Москва. – 2011. – № 3(23). – С. 57-78.
4. Адлер Ю.П. А ВУЗ и ныне там // Стандарты и качество. – 2002. – № 4. – С. 66-68.
5. Заварькина Л.В. Сравнительный анализ международных методологий ранжирования высших учебных заведений / Л.В. Заварькина, А.С. Лопатина, О.В. Перфильева // Вестник международных организаций, – 2012. – № 1. – С. 70-121.
6. Ван Вухт Ф. Многомерное ранжирование: новый инструмент прозрачности в области высшего образования / Ф. Ван Вухт, Д. Вестерхайден // Вестник международных организаций, – 2012. – № 1. – С. 9-33.
7. Houston D. Rethinking Quality and Improvement in Higher Education / D. Houston // Quality Assurance in Education. – 2008. – Vol. 16. – No.1. – P. 61-79.
8. Bowman N.A., Bastedo M.N. Anchoring Effects in World University Rankings: Exploring Biases in Reputation Scores / N.A. Bowman, M.N. Bastedo // Higher Education. Springer Science, 2010. – P. 124-132.
9. Качалов В.А. Стандарты ИСО 9000 и проблемы управления качеством в вузах (записки Менеджера качества) // В.А. Качалов. – М. : ИздАТ, 2001. – 128 с.
10. Новиков Д.А. Как оценивать качество образования? / Д.А. Новиков [Электронный ресурс] – Режим доступа : http://www.anovikov.ru/artikle/kacth_obr.htm.
11. Комкина Т.А. Исследование показателей качества образования в Российской Федерации с учетом региональных особенностей / Т.А. Комкина : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05. – М., 2012. – 175 с.
12. Репин В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В.В. Репин, В.Г. Елиферов. – 5-е изд. – М. : РИА «Стандарты и качество», 2007. – 408 с.
13. Манькута Я.М. Теоретико-методологічні основи процесів управління якістю надання освітніх послуг // Збірник матеріалів IV Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції молодих учених та студентів. – 13-14 березня 2014 р.– м. Харків. – С. 123-126.
14. Методология функционального моделирования IDEFO: Руководящий документ. – М. : Госстандарт России, 2000. – 75 с.

УДК 336.278

Палешко Я.С.*аспірант кафедри економічної теорії,
національної та прикладної економіки
Класичного приватного університету***ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ**

У статті розглядаються основні теоретичні підходи до управління державною заборгованістю. Проаналізовано такі концепції, як ортодоксальна теорія, неокласицизм, кейнсіанство, монетаризм, інституціоналізм і неокласичний синтез. На основі дослідження теоретичних концепцій зроблено висновки про можливість застосування основних концепцій до процесів управління державним боргом в Україні.

Ключові слова: управління державною заборгованістю, підходи управління, процес управління, механізм управління.

Палешко Я.С. ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В статье рассматриваются основные теоретические подходы к управлению государственной задолженностью. Проанализированы такие концепции, как ортодоксальная теория, неоклассицизм, кейнсианство, монетаризм, институционализм и неоклассический синтез. На основе исследования теоретических концепций сделаны выводы о возможности применения основных концепций к процессам управления государственным долгом в Украине.

Ключевые слова: управление государственной задолженностью, подходы управления, процесс управления, механизм управления.

Paleshko Ya.S. PUBLIC DEBT MANAGEMENT PROBLEMS: THEORETICAL ASPECTS

The article reviews the main theoretical approaches to the management of public debt. The analysis concepts such as orthodox theory, neo-classical, Keynesian economics, monetarism, institutionalism and neoclassical synthesis. Based on the study of theoretical concepts conclusions about the applicability of the basic concepts in the management of public debt in Ukraine.

Keywords: management of public debt, management approaches, process management, management mechanism.

Постановка проблеми. Тривалий час неефективність системи управління державним боргом розглядалася як одна з головних деструктивних проблем на шляху оздоровлення державних фінансів України. Стрімке зростання державного боргу, пікові навантаження платежів щодо його обслуговування та погашення в окремих періодах, дефіцит джерел фінансування, зниження кредитних рейтингів країни та загроза боргової кризи і дефолту – все це наслідки відсутності належної політики управління державними запозиченнями. Однією із найсуттєвіших причин неефективності стратегії і тактики управління державним боргом України є нерозробленість наукових підходів до цього питання та належного теоретико-методологічного забезпечення процесів, пов'язаних з державними запозиченнями. Розвиток ринкової економіки України потребує вдосконалення фінансового механізму в державі і зокрема оптимізації системи управління державною заборгованістю за рахунок вибору оптимальної концепції. Сучасний стан розвитку економічних систем країн характеризується використанням державних запозичень для покриття дефіциту державного бюджету. За дотримання державою основних показників боргової безпеки та оптимальної структури боргового портфеля зовнішні запозичення є вагомим інструментом економічної політики держави. Але поряд з позитивними наслідками таких процесів є низка і недоліків, пов'язаних насамперед із чутливістю фінансової системи до ризиків динамічного зовнішнього середовища в умовах глобалізації та загрозами для фінансової безпеки держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Збільшення впливу зовнішніх боргових зобов'язань на систему державних фінансів в Україні зумовлює зацікавленість вітчизняних науковців до вивчення цієї проблематики. Пробле-

ми державного боргу та боргової політики розглядали, зокрема, такі зарубіжні та вітчизняні учені: А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд, Д. Кемпбелл, К. Боумен, Е. Рід, Р. Коттер, Е. Гілл, Р. Сміт, В.К. Сенчагов, Е.А. Уткін, О.І. Новопашин, А.Н. Люкшинов, Ю.С. Масленченков, О. Кириченко, І. Гіленко, А. Ятченко, О.В. Васюренко, О.С. Власюк, А.І. Сухоруков, С.І. Пирожков, М.М. Єрмошенко, О.І. Барановський, О. Дзюблук, А.М. Мороз Л.К. Воронова, М.П. Кучерявенко, О.Ю. Грачова, Н.І. Хімичева, М.В. Карасьова, Ю.А. Крохіна та інші. Проте їх висновки не були результатом спеціальних досліджень, а визначалися лише в контексті інших наукових або навчально-методичних праць.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є вивчення теоретичних аспектів управління державною заборгованістю.

Основні результати дослідження. Особливість державного боргу як об'єкта регулювання полягає у його різноплановості.

Природу державного боргу визначають як всі відносини, що обслуговують боргові відносини держави у всій багатогранності їх форм. Таким чином, природа боргу виявляється у його сутності та формі існування [2].

Складність наявних елементів державного боргу вимагає застосування специфічних механізмів регулювання з використанням різних фінансових інструментів. Виходячи з цього формування стратегії обслуговування і погашення державного боргу має відбуватися узгоджено з методами управління державним бюджетом в цілому, розмірами його дефіциту і регулювання загальної економічної ситуації в країні.

На думку окремих сучасних дослідників, державний борг як об'єкт регулювання являє собою складну систему взаємопов'язаних елементів регулювання:

- структура державного боргу;
- склад и прийомы запозичень;
- стан державного боргу;

- сума позик та умови обслуговування державного боргу [2].

В регулюванні державним боргом важливим є використання різних прийомів здійснення запозичень. На різних стадіях розвитку економіки необхідно зважено обирати джерела боргового фінансування, формувати їх оптимальну, з точки зору строків погашення та розмірів відсотків, комбінацію, яка в ідеальному виді має включати такі фінансові умови: максимум позик за мінімальними відсотками; мінімум платежів з погашення боргу до отримання доходу від здійснених інвестицій.

Зарубіжною економічною думкою проблеми державного боргу і його наслідків досліджуються вже більше 200 років. Причому до сьогодні вченими-економістами не сформовано єдиного погляду щодо впливу державного боргу на економічний розвиток. До сьогоднішнього дня в економічній думці залишилося дискусійним питання про наявність тягара державного боргу. Класична школа і так званий «неоортодоксальний підхід» вважають, що витрати поточного використання ресурсів, залучених шляхом державних позик, не можуть бути перенесені до майбутніх поколінь, і тому державний борг – не тягар для них, їх позиція базується на таких основних аргументах.

За своїм економічним змістом державний кредит – це інструмент вторинного перерозподілу ВВП країни. Фінансові ресурси перерозподіляються від фізичних та юридичних осіб – платників податків, які, здійснюючи платежі на користь держави, фінансують видатки бюджету на обслуговування державного боргу, до осіб, які є кредиторами держави, тобто володіють державними цінними паперами або зобов'язаннями держави в іншій формі. У разі внутрішніх державних запозичень перерозподіл здійснюється всередині країни.

На сьогодні існує декілька теоретичних підходів до управління зовнішньою заборгованістю. До таких концепцій належать ортодоксальна теорія, неокласи-

цизм, кейнсiанство, монетаризм, інституціоналізм і неокласичний синтез (табл. 1).

Ортодоксальна течія виступає проти здійснення будь-яких зовнішніх запозичень, окрім випадків, коли внутрішніх кредитних ресурсів недостатньо для фінансування потреб приватного та державного секторів. При цьому негативне сальдо рахунку капіталу має компенсуватися за рахунок позитивного сальдо поточного рахунку, тобто переважання експорту над імпортом.

В умовах розвинутих товарно-грошових відносин держава може залучати до покриття своїх витрат вільні фінансові ресурси господарських структур чи кошти населення, одержані шляхом державного кредиту. При здійсненні кредитних операцій всередині країни держава зазвичай є позичальником коштів, а населення, підприємства й організації – кредиторами. Доцільність використання державного кредиту для формування додаткових фінансових ресурсів держави і покриття бюджетного дефіциту визначається значно меншими негативними наслідками для державних фінансів і грошового обігу країни в порівнянні з монетарними прийомами (наприклад, емісією грошей) балансування доходів і витрат уряду.

Необхідно зазначити, що держава, широко використовуючи свої можливості для залучення додаткових фінансових ресурсів в цілях своєчасного фінансування бюджетних витрат, поступово накопичує заборгованість, як внутрішню, так і іноземним кредиторам. Це веде до зростання державного боргу – внутрішнього і зовнішнього, яким доцільно приділити найбільш уваги, оскільки всі інші види державного в тій чи іншій мірі є похідними від них.

Основою виділення двох основних видів державного боргу є умови залучення засобів (фінансових ресурсів) для вирішення державних задач. Зовнішній державний борг – це складова частина державного боргу по зовнішніх позиках і інших боргових зобов'язаннях перед кредиторами-нерезидентами. Наявність зовнішнього боргу у країни є нормальною

Таблиця 1

Порівняння основних теоретичних концепцій управління державною заборгованістю [складено автором]

Теоретична концепція	Основні представники	Основні положення щодо управління державною заборгованістю
ортодоксальна теорія	С. Харріс [15]	Мінімізація державної заборгованості шляхом заміщення внутрішніми запозиченнями. Економісти-неоортодокси виступають за зовнішнє кредитування інших економік при наявності надлишкових фінансових ресурсів на внутрішньому фінансовому ринку.
неокласицизм	Дж.Р. Хікс [10]	Лібералізація міжнародних ринків капіталу створить ефект «невидимої руки» і призведе до максимально ефективного розподілу кредитних ресурсів в межах глобального ринку кредитів***Основним інструментом розподілу фінансових і взагалі будь-яких економічних ресурсів в умовах ринку є ціна.***Не враховує економічних ефектів неринкового характеру, які існують у реальному житті.
кейнсiанство	Дж. Стігліц [7]	Держава має здійснювати зовнішні запозичення в період криз для фінансування дефіциту державного бюджету. При цьому внутрішні запозичення в умовах кризи здійснювати недоцільно через ефект заміщення державних інвестицій приватними, коли необхідні для інвестування гроші держава відволікає з внутрішнього ринку для фінансування власних потреб.
монетаризм	М. Фрідман [8; 9]	Державні запозичення розглядаються не як важливий інструмент державної політики, а як джерело фінансування потреб приватного сектора в умовах, коли зовнішні фінансові ресурси є дешевшими за внутрішні.
неоінституціоналізм	Дж. Б'юкенен [13; 14]	Державний і приватний борг не відрізняються у принципових аспектах, оскільки держава, здійснюючи запозичення, діє на ринку як звичайний позичальник. У момент здійснення запозичень держава не обтяжує приватних кредиторів всередині економіки, оскільки останні купують державні облігації добровільно, вбачаючи у цьому власну приватну вигоду.
неокласичний синтез	П. Самуельсон [6]	Управління державною заборгованістю має відбуватися з урахуванням усіх суттєвих умов кредитування, його впливу на грошові агрегати та баланс державного бюджету.

світовою практикою. Проте існують межі, перехід за межі яких для державного зовнішнього боргу стає небезпечним.

По суті, наявність зовнішнього боргу припускає передачу частини створеного продукту за межі країни, тому в опозиції до ортодоксальної течії знаходяться економісти-неокласики. Одним із найвидатніших представників цієї економічної течії є Дж.Р. Хікс, який досліджував процес кредитування в умовах рівноважної ринкової системи.

Кейнсіанці розглядають економічну систему та її розвиток на макрорівні, виділяючи стадії, які проходить будь-яка економіка в межах економічного циклу. Представники даної економічної школи зазначають, що у багатьох випадках ринкове саморегулювання є неможливим через політичні, правові, соціальні та інші обмеження. Видатний представник кейнсіанської економічної школи, нобелівський лауреат Дж. Стігліц основними інструментами державної фінансової політики вважає ставку оподаткування, рівень державних видатків, збалансування державного бюджету та параметри державного боргу. Держава має здійснювати зовнішні запозичення в період криз для фінансування дефіциту державного бюджету. При цьому, на думку вченого, внутрішні запозичення в умовах кризи здійснювати недоцільно через ефект заміщення державних інвестицій приватними, коли необхідні для інвестування гроші держава відволікає з внутрішнього ринку для фінансування власних потреб.

Аргументи, які наводять представники кейнсіанської економічної школи, неявно передбачають, що при здійсненні зовнішніх запозичень виконуються дві умови:

- зовнішні запозичення не мають монетарного впливу;
- держава виступає як монолітний, абсолютно поінформований суб'єкт, що прагне максимізувати добробут суспільства.

Перша теза була піддана критиці представниками монетаризму, які стверджували, що фінансова політика держави, у тому числі і щодо зовнішніх запозичень, має ґрунтуватися на аналізі монетарних чинників, тобто при здійсненні фінансової політики слід насамперед брати до уваги стан попиту і пропозицію на гроші. Управління державною заборгованістю монетаристи пропонують здійснювати за рахунок інструментів монетарної політики, тобто змінюючи облікову ставку відсотка (її підвищення робить зовнішні запозичення більш привабливими і навпаки), регулюючи внутрішню пропозицію грошей (чим більше грошей в економіці, тим менше стимулів для їх пошуку за кордоном і навпаки) та здійснюючи валютно-курсову політику (девальвація національної валюти робить зовнішні запозичення більш дорогими і навпаки) [3].

Серед неінституціоналістів найвідомішим у сфері управління державною заборгованістю є Дж. Б'юкенен, який у праці «Public Principles of Public Debt» аналізує державний борг в цілому та доцільність його утворення, розглядаючи державу як приватного позичальника.

Дж. Б'юкенен спростовує тези С. Харріса про вигідність внутрішніх запозичень порівняно із зовнішніми, обґрунтовуючи це тим, що тягар внутрішнього боргу, утвореного в поточному періоді, перекладається на наступні покоління через збільшене оподаткування в майбутньому. Таким чином, при здійсненні державою запозичень вона має керуватися тими ж міркуваннями, що і приватний суб'єкт, тобто розмі-

ром відсоткової ставки, строком кредитування, валютою надання позики та іншими суттєвими умовами.

Інституціоналізм – це в певному розумінні альтернатива неокласичному напрямку економічної теорії. Неокласики виходять із смітіанської тези про досконалість ринкового господарського механізму й саморегулювання економіки і не виходять за рамки «чистої економічної науки». Інституціоналісти ж рушійною силою економіки поряд з матеріальними факторами вважають також духовні, моральні, правові та інші фактори, що розглядаються в історичному контексті. Інакше кажучи, інституціоналізм предметом свого аналізу має економічні й неекономічні аспекти. При цьому об'єкти дослідження – інститути – не поділяються на первинні чи вторинні і не протиставляються один одному.

Згідно з визначенням Т. Веблена, інститути – це, по суті справи, поширений образ думки про те, що торкається окремих відносин між суспільством і особистістю і окремо виконаних ним функцій [1, с. 200-201]. В.Д. Якубенко, визначаючи інститут як «стереотип думки», запропонував віднести його до феноменів культури. На відміну від правил, які нав'язані ззовні, інститути в інтерпретації Т. Веблена є результатом «освоєння» цих правил індивідами [11, с. 23].

Неоінституціоналізм – це напрям економічної теорії, що поєднує використання категорії інститутів з елементами неокласичної теорії, яка передбачає раціональне поведінка індивідів (максимізацію вигоди або мінімізацію витрат). Неоінституціоналістське розуміння інститутів ґрунтується на методологічному індивідуалізмі, тобто існування інститутів пояснюється через потребу індивідів в існування якихось обмежувальних рамок-правил (індивіди первинні, інститути вторинні, а не навпаки). Організацією називається співтовариство людей, яке створюється на основі інституту.

Визначення інститутів за Д. Норттом, яке вже стало класичним, і введена ним відмінність інститутів від організацій, де інститути – це правила, а організації – вже не інститути, а гравці [4]. Управління державною заборгованістю розглядається Дж. Б'юкененом як елемент системи «вмонтованих стабілізаторів» економіки, який може бути ефективним лише в тому разі, якщо політична еліта не матиме змоги кардинально змінювати боргову політику держави залежно від власних побажань, для чого доцільним є законодавче впровадження системи обмежень на розмір державного боргу та обсяги здійснення запозичень [13; 14].

У середині ХХ ст. з'явилися перші спроби сформулювати комплексний погляд на проблему зовнішньої заборгованості. Рішення було знайдене у межах концепції неокласичного синтезу, відповідно до якої кризи на зовнішніх фінансових ринках, за значної залежності економічної системи від зовнішніх фінансових ресурсів, здатні поставити залежну економічну систему на межу дефолту. Відповідно, важливим є розвиток внутрішнього фінансового ринку, який має бути достатньо ємним, щоб забезпечити фінансовими ресурсами економічну систему в умовах зовнішнього шоку на світових фінансових ринках.

До розгляду державного боргу слід підходити, застосовуючи системний підхід. Державний борг виражає економічні відносини між державою-позичальником та її кредиторами з приводу перерозподілу позикових капіталів та вартості ВВП держави-позичальника. Державним боргом виступають усі випущені, непогашені боргові зобов'язання, емітовані

державою або від її імені (основна сума боргу та сума прострочених відсоткових платежів, оформлена як державний борг за згодою сторін) перед кредиторами щодо повернення отриманих у позику коштів.

Погоджуємося із сучасними дослідниками, що стратегічною метою державної боргової політики України має бути активне регулювання рівня зовнішнього державного боргу, постійний контроль за коефіцієнтом його відношення до ВВП, а також планування його розмірів у майбутньому з урахуванням погашення позик на сучасному етапі. Стратегічним завданням боргової політики є, безумовно, збалансування державного бюджету. Для цього перш за все слід відрегулювати видаткову частину Державного бюджету і вдосконалити податкову систему, що зменшить тіньовий сектор економіки, збільшить доходи бюджету, і Україна не буде потребувати запозичених коштів у тій кількості, яку ми маємо зараз. Отже, виходячи з того, що наслідки зовнішнього державного боргу при неефективному управлінні ним можуть негативно вплинути на економіку держави, слід у першу чергу вдосконалити систему управління зовнішнім державним боргом, а також збалансувати економіку країни, і тим самим зникне потреба позичати кошти на поточні потреби держави.

Висновки. Варто зауважити, що найбільш адекватним теоретичним підґрунтям для побудови сучасної системи управління державною заборгованістю України є неокласичний синтез, який розглядає управління державними запозиченнями в комплексі внутрішніх і зовнішніх запозичень, беручи до уваги всі суттєві чинники, які впливають на стан державної заборгованості. Погоджуємося, що в Україні до суто економічних чинників часто додаються чинники політичні та соціально-психологічні, що призводить до суттєвих викривлень економічної поведінки суб'єктів господарювання. Тому при управлінні державною заборгованістю в Україні до теоретичної основи неокласичного синтезу доцільно було б вклю-

чити елементи інституціональної теорії, яка досліджує вплив неекономічних чинників на економічну поведінку та ефекти цієї поведінки на макроекономічному рівні [3]. Таке поєднання неокласичного синтезу та неоінституціоналізму забезпечило б найбільшу апроксимацію теоретичної основи дослідження до реалій української економічної системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Веблен Т. Теория праздного класса. – М. : Прогрес, 1984.
2. Дудченко В. Державний борг як об'єкт регулювання / В. Дудченко [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_ME/Dudchenko_5.pdf.
3. Кириченко А.А. , Кудрицкий В.Д. Сучасні теорії управління зовнішньою заборгованістю / А.А. Кириченко, В.Д. Кудрицкий // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № (7)97. – С. 16-27.
4. Норт Д.С. Институты, идеология и эффективность экономики / Д.С. Норт // От плана к рынку: будущее постсоциалистических республик ; [пер. с англ. ; под ред. Б.С. Пинскера ; сост. Л.И. Пияшева и Дж. Дорн]. – М., 1993. – 307 с.
5. Печенюк Н.М. Напрями оптимізації управління зовнішнім державним боргом України шляхом використання зарубіжного досвіду [Текст] / Н.М. Печенюк // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 6. – С. 270-27.
6. Самуельсон П., Нордхаус В. Экономика. – К. : Вільямс, 2003. – 688 с.
7. Стігліц Дж. Экономика державного сектора. – К. : Основи, 1998. – 864 с.
8. Фридман М. Капитализм и свобода. – М. : Новое издательство, 2006. – 240 с.
9. Фридман М. Количественная теория денег. – М. : ИНФРА, 2005. – 185 с.
10. Хикс Дж.Р. Стоимость и капитал. – М. : ЭМЗ, 1993. – 488 с.
11. Якубенко В.Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці : монографія. – К. : КНЕУ, 2004. – 252 с.
12. Brown E.C., Solow R.M. Paul Somuelsen and Modern Economic Theory. – New York, 1983.
13. Buchanan J. Public finance of democratic process // econlib. org.
14. Buchanan J. The calculus of consent // econlib. org.
15. Harris S.E. The National Debt and the New Economics // econlib. org.
16. Higgs R. What professor Stiglitz learned // economicus. ru.

УДК 336.77

Рамський А.Ю.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, менеджменту та економіки
Київського університету імені Бориса Грінченка***ПРОБЛЕМА ПОРУШЕННЯ АГЕНТСЬКИХ УГОД ПРИ ІПОТЕЧНОМУ КРЕДИТУВАННІ**

У статті розглядаються проблеми порушення агентських угод між домогосподарствами та фінансово-інвестиційними установами при іпотечному кредитуванні. Проведено узагальнення даних щодо порушення агентських угод за об'єктами в місті Київ та в розрізі видів порушень. Виявлено, що більшість порушень відбувається з вини фінансово-інвестиційних компаній, підприємств-забудовників, а також з недбалості та інших дій управителів (які мають корупційний характер). Визначено, що одним із шляхів вирішення цієї проблеми є посилення та підвищення ефективності контролю, а також внесення змін до законодавства, що чітко визначатимуть функції державних і ринкових регуляторів та збільшуватимуть персональну відповідальність за порушення норм, передбачених законодавством.

Ключові слова: агентська угода, іпотечне кредитування, ринок інвестицій, домогосподарство, державне регулювання.

Рамский А.Ю. ПРОБЛЕМА НАРУШЕНИЯ АГЕНТСКИХ СОГЛАШЕНИЙ ПРИ ИПОТЕЧНОМ КРЕДИТОВАНИИ

В статье рассматриваются проблемы нарушения агентских соглашений между домохозяйствами и финансово-инвестиционными учреждениями при ипотечном кредитовании. Проведено обобщение данных относительно нарушения агентских соглашений за объектами в городе Киеве и в разрезе видов нарушений. Обнаружено, что большинство нарушений происходят по вине финансово-инвестиционных компаний, предприятий-застройщиков, а также из небрежности и других действий управителей (какие имеют коррупционный характер). Определено, что одним из путей решения этой проблемы есть усиление и повышение эффективности контроля, а также внесение изменений, к законодательству, что четко будет определять функции государственных и рыночных регуляторов и увеличивать персональную ответственность за нарушение норм, предусмотренных законодательством.

Ключевые слова: агентское соглашение, ипотечное кредитование, рынок инвестиций, домохозяйство, государственная регуляция.

Ramskyi A.Y. PROBLEM OF VIOLATION OF AGENT AGREEMENTS IS AT MORTGAGE CREDITING

In the article the problems of violation of agent agreements are examined between households and by a financially investment by establishments at the mortgage crediting. Generalization of information is conducted in relation to violation of agent agreements after objects in town Kyiv and in the cut of types of violations. It is discovered that most violations take place through fault of financially investment companies, person enterprises-buildings, and also from negligence and other actions of managers (what have corruption character). Certainly, that one of ways of decision of this problem there is strengthening and increase of control efficiency, and also making alteration, to the legislation, that expressly will determine the functions of state and market regulators and increase the personal responsibility for violation of norms, foreseen a legislation.

Keywords: agent agreement, mortgage crediting, market of investments, household, government control.

Постановка проблеми. Створення системи іпотечного кредитування є однією з ключових передумов формування стабільної економіки в країні та основою її сталого зростання. Однак в умовах фінансової кризи в Україні існує чимало перешкод для динамічного та ефективного розвитку іпотечних відносин.

Обмеженість банківських ресурсів та невідповідність їх параметрів цілям іпотечного житлового кредитування, високий рівень іпотечних ризиків, відсутність діючих механізмів державного регулювання актуалізують проблематику дослідження. Незважаючи на кризову ситуацію, що склалася на внутрішньому та зовнішніх фінансових ринках, іпотечний ринок у перспективі є одним із найбільш динамічних сегментів ринку інвестицій України.

Питанням визначення проблем та перспектив розвитку іпотечного кредитування займалось багато вітчизняних та зарубіжних дослідників. Зокрема, А.Д. Бухаревич, В.І. Кудрявцев, Т.П. Каблук, М.Я. Дем'яненко, М.М. Федорова, О.І. Костюкевич, Я.М. Шалімова, С.І. Волкова, О.В. Жук, Н.І. Грищук, О.П. Ніверська, І.В. Пастернак, О.Т. Євгух, О.О. Холява та багато інших. Але на сьогодні ще залишаються недостатньо вивченими питання щодо проблем порушення агентських угод при іпотечному кредитуванні.

Постановка завдання. Метою пропонованої статті є дослідження проблеми порушення агентських угод між домогосподарствами та фінансово-інвестиційними установами при іпотечному кредитуванні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останніми роками, збільшилася кількість порушень агентських угод, погіршення агентських відносин між домогосподарствами та фінансово-інвестиційними установами, які здійснюють операції із забудовниками житла та бізнес-центрів. Зокрема, за офіційними даними більше 120 тис. осіб, які інвестували в новобудови, так і не отримали житло, за яке заплатили гроші [1].

У табл. 1 узагальнено дані Всеукраїнської громадської організації «Асоціація допомоги постраждалим інвесторам» щодо порушення агентських угод за об'єктами у місті Київ та в розрізі видів порушень. Наприклад, із 61 інвестиційного об'єкта в м. Київ майже 50% мають значні ризики їх завершення та інші порушення агентських угод [2].

Банківські кредити, іпотека та розстрочка платежів (на період 1-1,5 роки; від початку будівництва до його завершення; 10% перший платіж та 90% упродовж 5 років), інші (облігаційна схема інвестування, договори купівлі-продажу майнових прав) є найбільш поширеними формами придбання нерухомості, за якими ризики інвестування виникають на етапі складання договорів, що не включають норми врегулювання спорів, настання відповідальності агентів та забудовників щодо невиконання ними взятих зобов'язань. Наведені в таблиці 1 види ризиків порушення агентських угод щодо отримання інвестиційних продуктів свідчать про необхідність забез-

печення ефективного контролю як зі сторони громадськості, так зі сторони державних регуляторів.

З теоретичної точки зору (беручи до уваги положення агентської теорії (agency theory)), домогосподарство та його агент із придбання інвестиційного продукту повинні мати одну ціль і спрямовувати свої дії на безпечне інвестування; взаємовідносини «домогосподарство-агент» мають носити договірний характер та передбачати не лише винагороду для агентів, а також їхню відповідальність. Диференціація рівня винагороди та відповідальності має залежати від виду інвестиційного продукту (проекту, програми) та інших умов інвестування.

На практиці домогосподарство, як інвестор, діє лише на власний ризик, що умовно прирівнює інвестування до «азартних фінансових ігор».

Одним із шляхів вирішення цієї проблеми є посилення та підвищення ефективності контролю, а також внесення змін до законодавства, що чітко визначатимуть функції державних і ринкових регуляторів та збільшуватимуть персональну відповідальність за порушення норм, передбачених законодавством. Зокрема, така пропозиція має стосуватися управителя, що відповідно до положень Закону України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю»,

Таблиця 1

Узагальнення видів ризиків порушення агентських угод щодо отримання інвестиційних продуктів – житлової та бізнес нерухомості* в розрізі фінансово-інвестиційних компаній, підприємств-забудовників

Назва	Вид ризиків порушення агентських угод щодо отримання інвестиційних продуктів
Фінансова компанія «Укрреставрація», ТОВ «Континентстрой», ТОВ «Капітал Ріелті», ТОВ «Фінансова компанія Тотем-Капітал», ТОВ «Укоенергобуд», ТОВ «Мегаполісстрой», ТОВ «Форум Інвест», ЗАТ «Українська будівельна компанія», ТОВ «Класика будівництва», ТОВ «Еверест Плюс», ТОВ «АлексБуд», КП «Спецжитлофонд», ТОВ «Українська інвестиційно-інжинірингова компанія», ТОВ «УК Сіті Груп», ТОВ «Sun Development», ТОВ «Добробут», ТОВ «Гіпек»	Перенесення введення об'єктів в експлуатацію. Не виконання взятих на себе агентських зобов'язань перед первинними інвесторами домогосподарствами і порушення умов договору. Контрагенти, що мають негативний досвід завершення об'єктів.
ТОВ «Форум Інвест», ЗАТ «Українська будівельна компанія»	Порушення законодавства щодо набуття первинними інвесторами-домогосподарствами права власності на нерухомість
ТОВ «Укоінвестбуд», ТОВ «Українська інвестиційно-інжинірингова компанія», ТОВ «УК Сіті Груп»	При залученні ресурсів застосовуються схеми фінансових пірамід
ТОВ «Соціальна молодіжна ініціатива», ТОВ «Будестейт-ТД», ТОВ «Литий Камінь», ТОВ «Еверест Плюс», ТОВ «Укоенергобуд», ТОВ «Мегаполісстрой», ЗАТ «Українська будівельна компанія», ТОВ «Класика будівництва», ТОВ «АлексБуд», ТОВ «Інвестиційна будівельна компанія Дніпробуд», ТОВ «Гіпек»	Відсутні документи на право виконання будівельних робіт (підвищеної складності). Дозвільні документи (декларація про початок виконання будівельних робіт) видані на будинок меншої кількості поверхів, ніж фактично побудовано. Порушення у виділенні земельних ділянок. Якість будівельних робіт не відповідає державним стандартам
ТОВ «Невирос», ТОВ «ЕлітІнвест», ТОВ «Гіпек»	Прийняті судові рішення щодо значних обсягів зобов'язань фінансових компаній та підприємств-забудовників.
ТОВ «Укринвестстрой и К», ТОВ «Фінансова компанія Тотем-Капітал», ВАТ «Київреконструкція», ТОВ «Гідроінжбуд»	Забудовник не має успішного досвіду в реалізації масштабних житлових проектів. Забудовником незавершено жодного об'єкту.
АТЗ «ДВК», ТОВ «Будестейт-ТД», ВАТ «Київреконструкція», ТОВ «Добробут», ТОВ «Гіпек»	Будівництво призупинено. Відсутня інформація про зупинку будівництва. Реорганізація фінансових компаній та/або підприємств-забудовників
ТОВ Укоінвестбуд, ТОВ «Житловик», ТОВ «АлексБуд», ВАТ «Київреконструкція», ТОВ «Гіпек»	Призупинено видаткові операції на розрахункових рахунках. Закриття рахунків. Судові справи із первинними інвесторами-домогосподарствами. Банкруцтво фінансових компаній та підприємств-забудовників

Примітка: житлова та бізнес нерухомість наводиться як єдиний об'єкт будівництва. Цей об'єкт умовно визнається об'єктом інвестування, оскільки домогосподарство отриманий актив може в подальшому застосовувати для ведення підприємницької діяльності.

Джерело: складено за матеріалами Всеукраїнської громадської організації «Асоціація допомоги постраждалим інвесторам». [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.epravda.com.ua/publications/2010/02/23/227882/>; <http://jurportal.org/writ/10085441>.

здійснює контроль за дотриманням забудовником умов та зобов'язань за договором з метою своєчасного запобігання виникненню ризикових ситуацій у процесі будівництва внаслідок дій забудовника, що можуть призвести до: змін технічних характеристик об'єктів будівництва та/або об'єктів інвестування; погіршення споживчих властивостей об'єктів будівництва та/або об'єктів інвестування; зростання вартості будівництва більше ніж на 20%; збільшення строків будівництва більше ніж на дев'яносто днів.

Враховуючи, що більшість порушень відбувається з вини фінансово-інвестиційних компаній, підприємств-збудовників, а також з недбалості та інших дій управителів (які мають корупційний характер), пропонується посилити відповідальність цих суб'єктів перед первинними інвесторами- домогосподарствами. З цією метою доцільно внести зміни до статті 18 Закону України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю», зокрема норму цієї статті викласти в такій редакції: «У разі порушення забудовником строків спорудження об'єкта будівництва або в разі неналежного виконання управителем своїх обов'язків, передбачених частиною першою цієї статті (управитель здійснює контроль за дотриманням забудовником умов та зобов'язань за договором з метою своєчасного запобігання виникненню ризикових ситуацій у процесі будівництва внаслідок дій забудовника, що можуть призвести до: змін технічних характеристик об'єктів будівництва та/або об'єктів інвестування; погіршення споживчих властивостей об'єктів будівництва та/або об'єктів інвестування; зростання вартості будівництва більше ніж на двадцять відсотків; збільшення строків будівництва більше ніж на дев'яносто днів), довіритель (інвестор-домогосподарство) отримує від управителя виплату компенсації та має право дострокового розірвання договору. Управитель зобов'язаний виплатити довірителю кошти в сумі, що визначається відповідно до статті 20 цього Закону (сума коштів, що підлягає поверненню довірителю при відмові від участі у ФФБ, визначається управителем, виходячи з кількості закріплених за довірителем вимірних одиниць об'єкта інвестування, поточної ціни вимірної одиниці цього об'єкта інвестування на день передачі коштів в управління управителю ФФБ. У разі якщо управитель відкріпив від довірителя закріплений за ним об'єкт інвестування за недотримання довірителем графіка внесення коштів до ФФБ, сума коштів, що підлягає виплаті довірителю, визначається управителем, виходячи з кількості закріплених за довірителем вимірних одиниць об'єкта інвестування та поточної ціни вимірної одиниці цього об'єкта інвестування станом на перший день місяця, наступного за місяцем, коли довіритель порушив графік внесення коштів до ФФБ. В інших випадках сума коштів, що підлягає виплаті довірителю, визначається управителем, виходячи з кількості закріплених за довірителем вимірних одиниць об'єкта інвестування та поточної ціни вимірної одиниці цього об'єкта інвестування станом на день відкріплення від довірителя об'єкта інвестування) при відмові довірителя від участі у ФФБ і не може бути меншою за суму, внесену довірителем до ФФБ; а також суму компенсації, визначеної в договорі, але не меншу за суму, що визначається як різниця внесених довірителем коштів за об'єкт та ринковою вартістю цього об'єкту на дату перерахування компенсації. Довіритель не сплачує управителю винагороду за виплату йому коштів».

Нагляд та регулювання діяльності управителів і забудовників відповідно до законодавства проводиться Національним банком України та Національною комісією, що здійснює державне регулювання в сфері ринків фінансових послуг. Для підвищення ефективності державного управління пропонується розширити напрями нагляду та регулювання, а також законодавчо передбачити формування фонду гарантування інвестованих домогосподарствами ресурсів.

Для реалізації такої пропозиції доцільно:

1) внести зміни до статті 24 Закону України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» [3] у частині встановлення основних напрямів нагляду та регулювання діяльності управителя, а саме викласти їх у такій редакції:

- забезпечення процедури затвердження (схвалення) уніфікованих обов'язкових норм договорів (угод), які складатимуться між управителем та довірителем (первинним інвестором-домогосподарством); залучення до схвалення договорів посадових осіб органу виконавчої влади, що реалізує державну політику з питань державного архітектурно-будівельного контролю;

- моніторинг за дотриманням норм цього договору та при необхідності ініціювання внесення до нього змін на користь довірителя (первинного інвестора-домогосподарства);

- контроль за відповідністю Правил ФФБ та умов договорів про участь у ФФБ вимогам законодавства;

- нагляд за дотриманням управителем обмежень, встановлених законом та Правилами ФФБ;

- моніторинг за виконанням зобов'язань управителем ФФБ щодо включення довірителів до переліку, який управитель надає забудовнику для передачі об'єктів інвестування у власність довірителям;

- контроль за виконанням управителем ФФБ зобов'язань щодо повернення коштів довірителям на їх вимогу та суми компенсації; відповідності розміру сум коштів, що виплачуються довірителю, вимогам цього Закону;

- контроль за надходженням та використанням коштів Фонду гарантування інвестованих домогосподарствами ресурсів.

2) розширити повноваження Кабінету Міністрів України щодо встановлення порядку формування державного Фонду гарантування інвестованих домогосподарствами ресурсів та забезпечення його функціонування;

3) встановити персональну відповідальність посадових осіб органу виконавчої влади, що реалізує державну політику з питань державного архітектурно-будівельного контролю, щодо нагляду та регулювання діяльності забудовників;

4) розробити прядок координації та взаємозгодженості дій державних регуляторів, а також здійснення дієвих заходів залучення ринкових регуляторів до покращення інвестиційного клімату в цій сфері.

Вважається за доцільне внести відповідні зміни до статті 9 «Відносини між суб'єктами інвестиційної діяльності» Закону України «Про інвестиційну діяльність» [4], зокрема: частину першу цієї статті доповнити нормою щодо забезпечення процедури схвалення уніфікованих обов'язкових норм договорів (угод) державними регуляторами. У цьому Законі також доцільно передбачити процедури встановлення плати до Фонду гарантування інвестованих домогосподарствами ресурсів, порядок її внесення управителями, а також форми надання компенсацій

домогосподарствам (відшкодування коштів, надання іншої нерухомості).

Запропоновані пропозиції не суперечать концептуальним підходам М.С. Енсена і У.Х. Меклінга (основоположниками агентської теорії), а саме агентський конфлікт можуть спричинити два фактори: неповнота інформації та неприйняття ризиків. При цьому шляхами вирішення агентських проблем визначено формування системи контрактів, що передбачає врахування та дотримання інтересів усіх учасників агентських відносин [5].

Беручи до уваги практику останніх двадцяти років щодо співпраці комерційних фінансових посередників та домогосподарств, потенційно спроможним у вирішенні агентських проблем є державних регулятор. Таким чином, актуалізується питання підвищення ефективності державного регулювання в цій сфері. Це також є запорукою дотримання цілей, описаних теорією фінансового посередництва.

Продовження існуючої політики, що ґрунтується на положеннях «невтручання і нерегламентації моніторингу агентських відносин» та неочищення фінансових ринків від токсичних операцій, що проводяться окремими агентами, може призвести до поширення процесів дезінтермедіації, зокрема поступового переходу до прямого внутрішнього інвестування (підприємств вітчизняного реального сектора) або до вкладення інвестиційного ресурсу за межами країни (відтік капіталу домогосподарств). Найбільш негативних наслідків це може завдати банківській сфері, зокрема:

1) відмови від посередництва банків на ринку позикових капіталів на користь прямого випуску цінних паперів;

2) вилучення клієнтами депозитів з банку для інвестицій в інші грошові операції;

3) відтік частини кредитних ресурсів за межі банківської системи країни;

4) неможливість фінансових інститутів виконувати свої посередницькі функції [6].

Тому державні регулятори мають застосовувати сукупність законодавчо закріплених мотиваційних складових для поєднання примусового ізоморфізму, який розуміється нами, як процес, пов'язаний з потребою ринків капіталу, гармонізація норм діяльності кредитних організацій та первинних інвесторів для забезпечення розвитку реальних інвестицій; з нормативним ізоморфізмом (діяльність професійної спільноти, учасники якої колективно визначають

умови і методи своєї роботи і встановлюють легітимність свого інституційного поля, в якому відповідна поведінка регламентована, нагляд за учасниками ринку за дотриманням встановлених регламентів) для формування цивілізованого ринку інвестицій.

Висновки з проведеного дослідження. У сучасних умовах для більшої частини населення України важливим є житлове питання, що формує постійний, стійкий попит на іпотечні кредити. Найявні іпотечні програми не стали привабливими для більшості населення через високий ступінь ризику втрати вкладених коштів та високі процентні ставки. Дієвою може бути тільки така іпотечна програма, котра мінімізує всі можливі ризики, в т.ч. процентні ставки.

Зменшити ризики іпотечного кредитування можливо за умови участі держави в цій програмі з гарантуванням комерційним банкам часткової компенсації ризиків, а також при компенсації затрачених вкладником коштів (або їхньої частини) у разі конфіскації придбаного житла за порушення строків виплат.

Введення нових правил інвестування, дотримання яких контролюватиметься (на пруденційній основі), надасть змістовності вектору посилення довіри у фінансовій сфері та сприятиме зменшенню втрат домогосподарств від формування помилкових очікувань, неврахування державної політики гарантування і поведінки ключових макропоказників. Це ставить нові вимоги до координації державних та ринкових фінансових регуляторів, а також до суспільного контролю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фактори макроекономічної нестабільності в системі моделей економічного розвитку: кол. моногр. / за ред. д-ра екон. наук М.І.Скрипниченко ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2012. – 720 с.
2. Новострой. Спрос растет, но риски остаются. [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://neo.investhelp.com.ua/ru/content/novostroji-spros-rastet-no-riski-ostayutsya>>.
3. Закон України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю». [Електронний ресурс]. – Доступний з: <www.rada.gov.ua>.
4. Закон України «Про інвестиційну діяльність». [Електронний ресурс]. – Доступний з: <www.rada.gov.ua>.
5. Jensen M.C. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure / M.C. Jensen, W.H. Meckling. [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.sfu.ca/~wainwrig/Econ400/jensen-meckling.pdf>>.
6. Економічна енциклопедія. [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://slovopedia.org.ua/38/53396/378642.html>>.

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 330.341.1:334.716

Гребеннікова А.А.*кандидат економічних наук,**доцент кафедри економіки праці та розвитку сільських територій
Національного університету біоресурсів і природокористування України*

НАУКОВІ ОСНОВИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

У статті узагальнено наукові основи інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств. На основі огляду літературних джерел встановлено, що саме прагнення отримати прибуток поєднує поняття «інновації» та «інвестиції». Розглянуто понятійний апарат інноваційно-інвестиційного забезпечення діяльності підприємств.

Ключові слова: інновація, інвестиція, інноваційний розвиток, інноваційний процес, інноваційно-інвестиційне забезпечення діяльності.

Гребенникова А.А. НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье обобщены научные основы инновационно-инвестиционного развития предприятий. На основе обзора литературных источников установлено, что именно стремление получить прибыль объединяет понятия «инновации» и «инвестиции». Рассмотрен понятийный аппарат инновационно-инвестиционного обеспечения деятельности предприятий.

Ключевые слова: инновация, инвестиция, инновационное развитие, инновационный процесс, инновационно-инвестиционное обеспечение деятельности.

Grebennikov A.A. SCIENTIFIC BASIS OF INNOVATIVE INVESTMENT DEVELOPMENT COMPANY

The paper summarizes the scientific basis of innovation and investment development of enterprises. Based on the review of the literature found that the profit motive combines two concepts of «innovation» and «investment.» Are considered the conceptual apparatus of innovation and investment provision of the enterprise.

Keywords: innovation, investment, innovation development, innovation process, innovation and investment provision of activities.

Постановка проблеми. Вся історія суспільного виробництва свідчить, що ключову роль у підвищенні його економічної ефективності, формуванні сталого розвитку, удосконаленні технічної бази відіграє процес взаємодії науки і виробництва. Безперервне поліпшення засобів і предметів праці, втілення новітніх технологій і оптимізація виробничого процесу є основною рушійною силою економічного зростання будь-якої країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У витоків інноваційної теорії економічного розвитку стоїть перший міністр фінансів Української народної республіки, видатний учений Михайло Туган-Барановський. Він зробив суперечливий висновок: не споживання і попит управляють виробництвом, а саме виробництво управляє споживанням, і це відбувається через нагромадження капіталу та його інвестування в нові технології і виробництва.

Активне дослідження інноваційно-інвестиційного забезпечення виробництва почалося в кінці XIX на початку XX століття. Визначення суті понять «інновації», «інвестиції» та їх поєднання привертало увагу багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів. Так, основні засади інноваційно-інвестиційного забезпечення виробництва висвітлюють у своїх працях: І.О. Бланк [1], П. Друкер, О.Ю. Єрмаков, М. І. Кісіль [6], М. Кондратьєв [7], М. Калецькі, О.В. Крисальний, О. Лапко [9], А.А. Пересада [10], Б. Твісс [11], М. Туган-Барановський [12], Л.І. Федуллова, Й. Шумпетер [14] та інші.

Постановка завдання. Постановка і вирішення питання інноваційно-інвестиційного розвитку діяльності підприємств у першу чергу вимагає з'ясування суті понять «інновація», «інвестиція» «інноваційно-

інвестиційний розвиток» та «інноваційно-інвестиційне забезпечення».

Виклад основного матеріалу дослідження. Можна виділити два основних підходи до розуміння цих категорій: вузький та широкий. У сучасній економічній літературі ми часто зустрічаємо трактовку інновації на підприємствах тільки з технічного погляду. Вузький підхід ототожнює інновацію з виробництвом, особливо з оновленням його технологій, техніки, продукції. Визначення поняття інновації як нового продукту або послуги, спосіб їх виробництва, новація в організаційній, фінансовій, науково-дослідній та інших сферах – це широкий підхід. Крім того, такий погляд на інноваційну діяльність включає передовий досвід і його розповсюдження, використання новацій в інших сферах діяльності.

Поняття «інновації» варто розглядати з трьох позицій: інновація як результат наукової думки, нова ідея, новина, досвід, що ще не має товарної форми; інноваційний продукт – тобто призначене для продажу нововведення, інноваційний продукт як товар на ринку інновацій; результат постійного та циклічного процесу трансформації наукових досягнень у виробництво, інновація як економічна категорія.

Австрійський економіст Й. Шумпетер увів термін «інновація» у науковий оборот. У 1912 році у своїй роботі «Теорія економічного розвитку» він запропонував концепцію інновацій, основою якої була ідея про «нові комбінації». Великий учений пов'язував періоди піднесення збільшенням «нових комбінацій» – виробництвом нового продукту, впровадженням нових технологій та техніки, підвищенням ефективності використання матеріалів та сировини, освоєнням нового ринків збуту, застосуванням нових форм

організації та управління [14, с. 159]. Ці процеси, завдяки Й. Шумпетеру, отримали назву інноваційних. Інновації витісняють старі продукти та виробництва і, таким чином, є фактором «створюючого руйнування» [14, с. 67].

Теорія інновацій Й. Шумпетера є підґрунтям для твердження, що нововведення необхідно розглядати в динаміці та виключно з позицій теорії життєвих циклів, а їх сукупність – складна динамічна система. У сучасному розумінні це зводиться до комбінації таких складових [2, с. 11] (рис. 1).

Інновація за різних умов визначається як процес і як кінцевий результат діяльності, втілений у вигляді новітнього або удосконаленого продукту, нових послуг, що мають ринковий попит або соціально-економічну значимість для суспільства, новітнього або удосконаленого технологічного процесу, що використовується у практичній діяльності [2, с. 11]. Внаслідок інновації суттєво змінюються кількісні та якісні характеристики сфер виробництва та споживання, прискорюється економічний розвиток, забезпечується інтенсифікація суспільного виробництва.

Загалом, інновація або нововведення – це розробка та використання нових техніко-технологічних методів, засобів і способів організації виробничої діяльності, випуск нової, якісної продукції, що дає змогу отримати кращі результати виробництва, підвищити життєвий рівень населення, покращити умови праці, знизити негативні соціально-екологічні наслідки господарювання, заощадити виробничі ресурси.

Історично важливо вказати місце і роль інновацій у системі регулювання економіки. Так, М. Кондратьєв [7] визначає три типи «хвиль», які впливають на економічну кон'юнктуру: короткі (3 роки), середні (15 років) і довгі. На думку вченого, необхідно стежити за розвитком кризових явищ, що дозволить з меншими втратами відновити рівновагу, замінити один технологічний уклад іншим.

Низка вчених, зокрема Б. Твісс [11], М. Калецкі, продовжили вивчення інновацій з урахуванням економічних циклів. Вони визначали інновації як детермінанту чергування кризових явищ та вказали на необхідність державної участі та регулювання у їх впровадженні.

Так, Б. Твісс [11, с. 33] визнає, що інновація – це процес нововведення, передачі наукового або технічного знання безпосередньо у сферу потреб споживача; продукт при цьому перетворюється лише на носія технології, і форма, якої він набуває, визначається тільки після ув'язування самої технології та потреби, що задовольняється.

У свою чергу П. Друкер вважає, що головною рисою нововведення є його вплив на спосіб життя людей, так, інновація – це специфічний інструмент заповзятливості, дія, що передає ресурсам нові можливості створення багатства.

Американські вчені розглядають інновації як складну виробничу та організаційно-економічну систему, що дає можливість трансформувати науково-технічну ідею або винахід саме на комерційну реальність і господарську діяльність. Зокрема, П. Елліот зазначає, що нововведення – це комерціалізація винаходу з метою виробництва корисного продукту, процесу або блага.

Більшість науковців ототожнюють поняття «інновація» і «нововведення». Часто термін «інновація» трактують як введення нового, в літературі ці поняття є взаємозамінними. Але ми вважаємо, що між цими поняттями є різниця. Інновація є більш широким поняттям, зокрема це діяльність, спрямована на впровадження нововведень на виробництві. Нововведення, у свою чергу, слід розглядати як результат праці інтелектуального та інжинірингового характеру, відзначений новизною, об'єкт впровадження на підприємстві нової продукції, техніки, технології, методів управління тощо.

Категорія «інновація» у вітчизняній економіці з'явилася наприкінці ХХ століття. Нині велика кількість наших науковців працює над вдосконаленням і поглибленням теорії інноваційного розвитку, адже проблема інвестицій та інновацій є основою сучасної теорії економічного зростання.

Так, Д.М. Черваньов та Л.І. Нейкова під інновацією розуміють кінцевий результат створення і впровадження принципово нового чи модифікованого засобу (новинки), що задовольняє конкретні суспільні потреби і дає низку ефектів (економічний, науково-технічний, соціальний, екологічний) [13, с. 105]. Вони вважають, що інновація – це техніко-економічний процес, який завдяки практичному використанню продуктів розумової праці – ідей і винаходів – призводить до створення кращих за властивостями, нових видів продукції та нових технологій [13, с. 14].

Досить оригінальним, на нашу думку, є визначення О. Лапко, який вважає, що нововведення зводиться до розвитку технології, техніки, управління на стадіях їх зародження, освоєння, дифузії на інших об'єктах [9].

У свою чергу такий дослідник, як М.І. Кісіль, наводить своє систематизоване визначення інновацій як генерування, прийняття й впровадження нових ідей, процесів, продуктів і послуг [6].

Дуже вузьким, лише з позиції впровадження, є таке розуміння даного терміну. Інновація – це використання нових ідей, товарів, послуг, матеріалів, технологій або ділової практики промисловістю негайно після їх відкриття або винаходу з метою зміни чи поліпшення продукції, способу її виробництва і розподілу.

Інші вчені поряд із визначенням суті інновацій наводять і відповідну їх класифікацію. Й.Т. Балабанов пропонує розрізняти: економічні інновації – це нововведення у господарській діяльності; фінансові – нововведення у фінансовій сфері, які на фінансовому



Рис. 1. Розкриття змісту інновації за Й. Шумпетером

ринку реалізують у формі фінансового продукту або фінансової операції; соціальні – якісні зміни умов праці в соціальній сфері; продуктові – створення нових продуктів; технологічні – нові способи виробництва старих чи нових продуктів; науково-технічні – створення нового науково-інженерного вирішення і доведення його до промислового зразка.

Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність», інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможності технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [4]. Разом з тим інноваційна діяльність – це діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг [4].

Основними типами інноваційної діяльності є: виробництво нового продукту або продукту з якісно новими властивостями; впровадження нових засобів виробництва; освоєння нового ринку збуту; залучення нових джерел сировини, комплектуючих і напівфабрикатів; введення нових організаційних та інституційних форм; зміни інфраструктури.

Сучасний досвід господарювання переконує, що інноваційний розвиток підприємств неможливий без активізації інвестиційної діяльності, оскільки саме інвестиції слугують основою для успішного розвитку підприємства на інноваційній основі. Адже для досягнення позитивних результатів впровадження інноваційного проекту важливо залучити потенційних інвесторів та забезпечити зацікавленість суб'єктів до інновацій та інвестицій.

Щодо самого поняття «інвестиції», то вживати на території нашої країни його почали з 1991 року. До того часу воно трактувалося в довідковій літературі як довгострокове вкладення капіталу у промисловість, сільське господарство, транспорт та інші галузі господарства і виробничі об'єкти всередині країни або за кордоном з метою отримання прибутку. В СРСР інвестиції ототожнювалися з поняттям «капітальні вкладення» – вкладання капіталу у відтворення основних засобів.

Термін «інвестиції» досить тісно пов'язаний з поняттям «капітал». Зміна поглядів на ці категорії відбувалася у процесі розвитку суспільно-економічних відносин. Своє бачення цих понять дає кожна економічна школа. Сучасна теорія інвестицій виникла як синтез підходів кейнсіанської, інституціональної і неокласичної теорій, тобто інвестиції розглядаються на мікро- чи макрорівнях в усіх сферах економіки.

Дж. Кейнс розумів під інвестиціями «поточний приріст цінності капітального майна внаслідок виробничої діяльності даного періоду». Це – «та частина прибутку за певний період, що не була використана для споживання» [5]. Щодо сучасного розуміння даного економічного поняття, то професор І.О. Бланк розглядає інвестиції як вкладення капіталу з метою його наступного збільшення [1].

Існують дві версії походження терміну «інвестиції». Одні вчені вважають, що це поняття походить від латинського слова «invest» – вкладати, на думку інших, від «investio» – одягати. Останнім часом науковці притримуються другої версії.

У сучасній літературі склалося кілька точок зору щодо категорії «інвестиції». Так, це довгострокове вкладення ресурсів. На думку багатьох західних вчених, інвестиції – це вкладення у цінні папери [13].

Дуже часто метою інвестування є тільки отримання прибутку. Всі ці думки правильні, але не дають повного визначення поняття інвестицій.

Немає одностайності у визначенні поняття «інвестиції» і в українському законодавстві. Так, у Законі України «Про інвестиційну діяльність» інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті якої створюється прибуток (доход), або досягається соціальний ефект. Такими цінностями можуть бути [3]: кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери; рухоме і нерухоме майно; майнові права; сукупність технічних, технологічних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих; права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права; інші цінності.

У той же час у Податковому кодексі України дається дещо інше, вужче поняття інвестиції: інвестиція визначається як господарська операція, яка передбачає придбання основних засобів, нематеріальних активів, корпоративних прав та/або цінних паперів в обмін на кошти або майно.

У спрощеному розумінні інвестиції – це те, що «відкладають» на завтрашній день, для того щоб мати можливість більше споживати в майбутньому. Одна частина інвестицій – це споживчі блага, які не застосовуються у поточному періоді, а відкладаються в запас (інвестиції на збільшення запасів). Інша частина – це ресурси, які спрямовуються на розширення виробництва (вклади у споруди, машини та будівлі).

Нами поділяється думка, що інвестиції – це вкладання усіх видів капіталу в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою досягнення поставлених інвестором цілей.

Саме прагнення отримати вигоду, прибуток чи дохід поєднує ці два поняття «інновації» та «інвестиції», оскільки усі нововведення спрямовані на удосконалення існуючих систем, механізмів, продуктів тощо з метою отримання кращого результату. Інвестиції – це фінансове забезпечення інноваційних процесів.

У статті 3 Закону України «Про інвестиційну діяльність» інноваційна діяльність визначається як «одна з форм інвестиційної діяльності» [3], що здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу. Ця діяльність охоплює:

- 1) випуск і поширення принципово нових видів техніки і технології;
- 2) прогресивні міжгалузеві структурні зрушення;
- 3) реалізацію довгострокових науково-технічних програм з великими строками окупності витрат;
- 4) фінансування фундаментальних досліджень для здійснення якісних змін у стані продуктивних сил;
- 5) розробку і впровадження нової ресурсозберігаючої технології, призначеної для поліпшення соціального й екологічного становища.

А. Пересада стверджує, що інноваційні інвестиції – це вкладання у нововведення (інновації). У стабільних економічних умовах всі інвестиції повинні бути одночасно інноваціями, у кризових умовах можливі інвестиції на підтримку діючих технологічно відсталих виробничих фондів [10].

Вважаємо, що інвестиційно-інноваційна діяльність підприємств – це процес фінансового забезпе-

чення комерціалізації новітніх розробок, програм, селекційних видів продукції, технологій тощо з метою підвищення конкурентоспроможності продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, отримання прибутку чи інших вигод.

Розглядаючи суть «інноваційно-інвестиційного забезпечення», на нашу думку, потрібно уточнити поняття «інноваційний процес».

Варто відзначити, що частина зарубіжних вчених доволі часто трактує інновацію як процес. Так, Б. Твісс визначає «нововведення як процес» [11, с. 33]. Зіставляючи винахід і нововведення, він підкреслює, що винахід – формулювання, висунування ідеї, а нововведення – застосування, тобто процес, у якому винахід чи ідея набуває економічного змісту [11, с. 36]. На нашу думку, інновації та інноваційний процес – це різні економічні поняття, хоча і мають спільне коріння.

У праці «Контурів інноваційного розвитку мирової економіки: Прогноз на 2000–2015 гг.» [8, с. 78] автори з різним ступенем деталізації дотримуються такої схеми: дослідження → розробки → виробництво → маркетинг → продаж.

Більш деталізованим варіантом є схема: фундаментальні дослідження → прикладні дослідження → розробки → дослідження ринку → конструювання → ринкове планування → дослідне виробництво → ринкові випробування → комерційне виробництво.

Зазначимо, що інноваційний процес має безперервний характер. Він не закінчується впровадженням – першою появою на ринку нового продукту, послуги чи доведенням до проектної потужності нової технології. Цей процес не переривається і після впровадження, бо в міру поширення новинка удосконалюється, стає ефективнішою, набуває нових споживчих властивостей. Вважаємо, що інноваційний процес охоплює цикл від опрацювання науково-технічної ідеї до її реалізації на комерційній основі. Він передбачає такі етапи: визначення потреби у нововведеннях; збір інформації про існуючі новинки, які зможуть забезпечити вирішення завдання; проведення оцінки економічної доцільності інноваційних проектів; вибір найкращого варіанта та ухвалення інноваційного проекту та його впровадження на виробництві, поширення нового продукту.

Ефективне здійснення усіх етапів інноваційного процесу потребує залучення інвестиційних ресурсів. Потрібно правильно оцінити, які джерела фінансування краще залучити на кожному кроці від дослідження до впровадження.

Розглядаючи інноваційно-інвестиційний розвиток виробничої діяльності підприємств, варто виділити кілька середовищ, до складу яких він входить:

1. Єдність виробничої та інноваційно-інвестиційної діяльності як головна передумова прогресивного розвитку підприємства. В економічно розвинених країнах простежується тенденція до прискорення розвитку виробництва на інноваційній основі, зокрема: постійне оновлення техніки і технологій, випуск нової продукції, розширення масштабів впровадження інновацій з метою максимального задоволення безперервно зростаючих потреб споживачів тощо.

2. Безперечна єдність інвестиційної та інноваційної діяльності. Основними факторами, що забезпечують успішний розвиток виробництва на інноваційній основі, є інвестиційно-правове поле, структура й об-

сяг інвестицій, що спрямовуються на фінансування інноваційної сфери, можливості їхнього додаткового залучення.

3. Інноваційна інфраструктура, що функціонально пов'язана з інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств. Забезпечує функціонування й оновлення інноваційної сфери, спрямованість на потреби ринку й ефективне впровадження інновацій у виробничу діяльність. Основними її елементами є інформаційна інфраструктура та інфраструктура організаційної підтримки.

4. Організація інноваційно-інвестиційного забезпечення виробництва. Підбір найкращого варіанту організації інноваційного виробництва з урахуванням типу підприємства, його цілей та можливостей, стану зовнішнього середовища, ринкових умов.

Висновки з проведеного дослідження. Взагалі, можна сказати, що ефективність інноваційного розвитку підприємства прямо залежить від наявності та кількості власних коштів, можливості залучення зовнішніх фінансових ресурсів, а також зацікавленості інвесторів у реалізації інновацій.

На нашу думку, інноваційно-інвестиційне забезпечення виробничої діяльності підприємств – це сукупність інвестиційних заходів, спрямованих на практичне впровадження в виробництво винаходів, інноваційних розробок, рекомендацій та прискорення розвитку підприємств на інноваційній основі для досягнення поставленої інвестором мети, отримання економічного, соціального і споживчого ефектів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І.А. Основи інвестиційного менеджмента : в 2-х томах / І.А. Бланк – К. : «Ніка-Центр», «Ельга», 2001. – 753 с.
2. Бодров В. Г. Інноваційно-інвестиційна модель сталого розвитку національної економіки : навч.-метод. матеріали / В.Г. Бодров, В.О. Гусев, В.Ф. Мартиненко. – К. : НАДУ, 2009. – 60 с.
3. Закон України «Про інвестиційну діяльність», м. Київ, від 18 вересня 1991 р., № 1560-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>.
4. Закон України «Про інноваційну діяльність», м. Київ, 4 липня 2002 р. № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>.
5. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс // Антология экономической классики. – М. : Эконом, 1993. – Т. 2.
6. Кісіль М.І. Інвестиційна та інноваційна складові доктрини аграрної політики України / М.І. Кісіль // Економіка АПК. – 2003. – № 7. – С. 82-87.
7. Кондратьев Н.Д. Основные проблемы экономической статистики динамики / Н.Д. Кондратьев. – М. : Наука, 1991. – 569 с.
8. Контурів інноваційного розвитку мирової економіки: Прогноз на 2000–2015 гг. / [Под ред. А.А. Дынкина]. – М. : Наука, 2000. – 143 с.
9. Лапко О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання / О. Лапко. – К., 1999. – 253 с.
10. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом / А.А. Пересада. – К. : Лібра, 2002. – 472 с.
11. Твісс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твісс. – М. : Экономика, 1989. – 271 с.
12. Туган-Барановський М. Промислові кризи в сучасній Англії, їх причини і вплив на народне життя / М. Туган-Барановський – К., 1894. – 267 с.
13. Черваньов Д.М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України / Д.М. Черваньов, Л.І. Нейкова. – К. : Т-во «Знання», КОО, 1999. – 514 с.
14. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер [Пер. с нем.]. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.

УДК 005.7:631.11 – 057.21

Данилевська І.В.
*аспірант кафедри адміністративного менеджменту
та зовнішньоекономічної діяльності
Національного університету біоресурсів і природокористування України*

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ СПЕЦІАЛІСТІВ АГРОФОРМУВАНЬ

У статті розглянуто процес оцінки спеціалістів аграрних формувань. Згруповано критерії їх оцінки. Наведено напрями проведення оцінки спеціалістів. Описано основні методи, за допомогою яких проводять оцінку.

Ключові слова: управлінський персонал, спеціалісти, оцінка управлінського персоналу, агроформування.

Данилевская И.В. МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПЕЦИАЛИСТОВ АГРОФОРМИРОВАНИЙ

В статье рассмотрен процесс оценки специалистов аграрных формирований. Сгруппированы критерии их оценки. Приведены направления проведения оценки специалистов. Описаны основные методы, при помощи которых проводят оценку.

Ключевые слова: управленческий персонал, специалисты, оценка управленческого персонала, агроформирования.

Danyilevska I.V. THE METHOD OF EVALUATING THE ACTIVITY OF SPECIALISTS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article describes the process evaluation of the specialists of the agricultural units. Grouped criteria for their evaluation. The directions for evaluation professionals. Describes the basic methods, which assess.

Keywords: managerial personnel, specialists, assessment of managerial personnel, agricultural.

Постановка проблеми. На сьогодні сільське господарство нашої країни характеризується трансформаційними процесами. Це пов'язано зі збільшенням господарюючих суб'єктів, зміною форм господарювання та створенням абсолютно нових агроформувань. Більшість з них змінили спеціалізацію, зменшили обсяги виробництва; за цим сталися зміни у складі їх персоналу, а саме: окремі посади спеціалістів та фахівців об'єдналися, що загострило проблему ефективного використання управлінського персоналу. Задля розв'язання цієї проблеми у аграрних формуваннях доцільно використовувати комплексну оцінку спеціалістів, щоб побачити прогалини в їхній роботі та спрогнозувати перспективи подальшої діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вивчення проблеми оцінки результатів діяльності управлінських працівників зробили такі відомі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Л.В. Балабанова, О.В. Сардак, В.С. Діесперов, А.В. Калина, В.А. Рулев, С.О. Гуткевич, Т.Л. Мостенська, І. Ансофф, Ф.І. Хміль, М.Д. Виноградський, С.В. Беляєва, А.М. Виноградська, О.М. Шканова та ін. Зокрема, у своїх роботах Л.В. Балабанова, О.В. Сардак зазначають, що оцінювання управлінського персоналу підприємства проводиться за різними напрямками. Основні з них пов'язані з оцінюванням результатів діяльності працівника (основної і супутньої), що доповнюється соціально-психологічною оцінкою поведінки працівника в колективі. Також праця управлінців оцінюється за результатами роботи підлеглого йому підрозділу [1, с. 305]. В.А. Рулев, С.О. Гуткевич, Т.Л. Мостенська комплексно висвітлили сутність, цілі, завдання та елементи процесу оцінювання персоналу [5, с. 189]. Ф.І. Хміль розкрив особливості оцінювання інженерно-технічних працівників та фахівців управління [9, с. 298]. М.Д. Виноградський, С.В. Беляєва, А.М. Виноградська, О.М. Шканова досить ґрунтовно описали процес атестації управлінського персоналу [3, с. 221].

Незважаючи на значимість проведених досліджень, система оцінки головних спеціалістів агроформувань потребує глибшого дослідження та вдосконалення.

Завдання дослідження. Завдання дослідження полягає у теоретико-методичне обґрунтуванні й розроб-

ці пропозицій щодо удосконалення процесу оцінювання спеціалістів аграрних формувань.

Виклад основного матеріалу. Агроформування – це складна система, головною умовою існування якої є злагоджений трудовий колектив, котрий своїми діями віддзеркалює основні цілі та стратегії розвитку господарської структури. Під час формування колективу агроформування (незалежно від організаційно-правової форми господарювання) особлива увага приділяється створенню управлінської команди – провідних спеціалістів, які будуть відповідати за роботу ключових підрозділів аграрного формування. Робота на землі потребує, щоб нею займалися люди, які здатні працювати на постійній основі і весь час підвищувати свою кваліфікацію завдяки вивченню місцевих умов господарювання та новітніх досліджень сільськогосподарської науки. Доцільно мати змогу оцінити ефективність роботи спеціалістів, щоб поліпшити використання спеціалістів у системі управління агроформувань, удосконалити їхні методи і стилі роботи, забезпечити задоволеність роботою, виявити необхідність підвищення кваліфікації управлінських працівників, поліпшити структуру апарату управління, уточнити посадові інструкції тощо.

Оцінка персоналу – це цілеспрямований процес визначення відповідності якісних характеристик персоналу (здібностей, вмінь, мотивів) вимогам посади або робочого місця [1, с. 277; 2, с. 69; 5, с. 85; 6, с. 85].

Спеціалісти – це працівники, праця яких представляє собою той чи інший різновид розумової праці. Зміст праці спеціалістів істотно відрізняється від змісту праці робітників: адже праця робітників – це переважно фізична праця. Інша відмінність праці спеціалістів полягає в тому, що його результати важко піддаються прямому кількісному вимірюванню. Причому результати праці управлінського персоналу часто стають очевидними не одразу, а тільки після закінчення певного періоду часу, іноді досить тривалого.

Оцінка є важливим і невід'ємним елементом в діяльності спеціалістів агроформувань. Це певна система, що дає можливість виконувати регулятивну функцію щодо праці оцінюваних спеціалістів.

Процес оцінювання спеціалістів включає такі елементи: установлення об'єкта та критеріїв оцінювання, вимірювання фактично досягнутого рівня результатів праці та якостей спеціалістів, порівняння фактичних результатів з установленними критеріями, обговорення результатів оцінювання з спеціалістами та насамкінець прийняття коригувальних дій та рішень [4, с. 191].

На сьогодні в деяких агроформуваннях вимога об'єктивно оцінювати управлінських працівників за діловими і особистими якостями є одним із найважливіших принципів роботи з кадрами.

Критерії оцінки кадрів:

Моральний критерій оцінки спеціалістів передбачає, що при підборі кадрів враховуються такі якості, як мораль, скромність, чуйне відношення до людей, самокритичність щодо оцінки своєї роботи.

Організаційно-економічний критерій оцінки спеціалістів включає оцінку цілого комплексу його індивідуальних особливостей і в першу чергу ініціативності, наполегливості у доведенні справи до кінця, вимогливості до себе і підлеглих, вміння згуртувати навколо себе колектив. Керівник великого чи малого колективу повинен бути перш за все діловою людиною, тобто майстром своєї справи. Наприклад, бригадир тракторної бригади повинен досконало знати коло своїх обов'язків і саме тому може надати ділову допомогу кожному члену своєї бригади. Директор агроформування повинен чудово знати виробничо-фінансовий стан керованого господарства, тенденції і основні напрями подальшого розвитку сільськогосподарського виробництва, мати організаційні, економічні, технологічні і технічні навички. Ділова людина завжди живе відчуттям нового, вона чітко організовує свою працю, не допускаючи непродуктивних витрат робочого часу, як свого, так і підлеглих. Вона не потерпить застою, постійно захоплена своєю працею. Атмосфера діловитості має велике виховне значення. Діловий керівник ніколи не підміняє в роботі своїх замісників, а надає їм широкую ініціативу дій.

Виробничий (професійний) критерій оцінки спеціалістів передбачає добру спеціальну підготовку. Щоб кваліфіковано керувати сільськогосподарським виробництвом, максимально використовувати всі матеріальні і трудові ресурси, спеціалісту необхідно мати знання, які б відповідали займаній посаді. Спеціаліст виробництва повинен володіти достатньо глибокими знаннями, щоб він міг при вирішенні різних виробничо-технічних питань користуватися відповідними техніко-економічними розрахунками й обирати на їх основі найбільш доцільні варіанти.

Для оцінки спеціалістів потрібно проводити підсумкове оцінювання, поєднуючи його з поточним. Такий поетапний розрахунок за певними критеріями надасть змогу виявити зміни у роботі спеціаліста, вчасно відреагувати та скорегувати його діяльність. Таку оцінку слушно проводити за такими напрямками:

1. Виконання прямих обов'язків – показники продуктивності праці, її якості та складності.
2. Оцінювання супутньої діяльності – творча та суспільна активність, підвищення кваліфікації.
3. Поведінка у колективі – який психологічний клімат створює спеціаліст у своєму колективі, його авторитетність тощо.
4. Результати роботи підлеглому даному спеціалісту колективу.

Поєднання даних показників використовують по-різному. Доцільно починати оцінку праці спеціалістів агроформувань з показника продуктивнос-

ті праці та її ефективності, враховуючи, що ефект носить як економічний, так і соціальний характер. Найбільш доцільним вважають порівняння затрат часу та результатів діяльності спеціалістів. Цей показник можливо розрахувати тоді, коли існують нормативи затрат часу на виконання певної роботи або якщо результати праці можна оцінити у вартісному вигляді. Для аналізу можна використовувати показник напруженості праці (фактичний обсяг об'єктів, що обслуговуються/норма обслуговування). Щодо складності праці, то на практиці застосовують метод непрямого оцінювання, де за еталон беруть посадову інструкцію. Але спеціаліст може виконувати роботу як за посадовою інструкцією, так і не передбачену нею. Деколи остання може бути набагато складнішою, що обов'язково потрібно враховувати. Якість праці оцінюється за умови наявності кількісно виражених вимог до результатів праці. Визначення коефіцієнта якості праці спеціалістів проводиться за методами, які діють у аграрному формуванні.

Показники творчої активності – сумарний економічний ефект від виконання робіт, кількість призових місць і нагород (враховуючи їх значимість), кількість авторських посвідчень тощо. Щодо підвищення кваліфікації, то тут спеціаліста можна оцінювати за сумою років навчання, стажування, фактами заміщення спеціалістів, котрі працюють на більш високих посадах, тощо. Ці два показники порівнюються при оцінці із середнім значенням кожного із них в цілому по підприємству, враховуючи посадову категорію. Надалі якщо показник приблизно дорівнює 30%, то діяльність спеціаліста буде середньою; а якщо >30% - така діяльність буде успішною; якщо менше 20% – незадовільною.

Оцінювання поведінки у колективі проводиться безпосереднім керівником та колегами (анонімне анкетування, недоцільно залучати колеги, які пропрацювали менше року з оцінюваним).

Щоб оцінити результати підлеглому спеціалісту колективу, потрібно використовувати наступні показники: виконання планового завдання даним підрозділом, а також наскільки якісно і продуктивно це завдання було виконане. До прикладу, у підрозділі бухгалтерії аграрного формування головний бухгалтер як керівник даного підрозділу оцінюється за фінансовими звітами, які він подав вищому керівництву (береться до уваги якість звіту, його реальність та вчасність подання), а також оцінюється допомога головного бухгалтера іншим головним спеціалістам при плануванні та контролі за господарською діяльністю агроформування. Така оцінка доповнюється оцінюванням внеску у роботу підпорядкованого йому підрозділу та зростанням ефективності праці підлеглих працівників шляхом анонімного анкетування його колективу (експертами виступають ті працівники, які безпосередньо пов'язані з ним по роботі та добре його знають) [7, с. 103].

Оцінювання спеціалістів у агроформуваннях найчастіше проводиться у формі атестації. Атестація – це процес визначення і оцінки здібностей, ділових, особистісних та інших якостей конкретного спеціаліста з висновками про подальше його перебування на займаній посаді [9, с. 221]. Її метою є посилення ролі спеціалістів у конкурентоспроможності агроформування та їх раціональне використання на конкретних ділянках роботи.

Складається атестація з оцінки спеціаліста та оцінки його праці. Оцінка спеціаліста дає можливість вивчити його потенційні можливості виконувати роботу на займаній посаді і виявити можливості

майбутнього зростання. Оцінка його праці дає можливість оцінити кількість, якість та ефективність праці, вона показує особистий вклад спеціаліста в загальних досягненнях. Тут оцінюється праця всього підрозділу, яким він керує, а також залучається інформація від суміжних підрозділів і зовнішніх партнерів чи клієнтів, з якими взаємодіє підрозділ [9, с. 224].

Оцінювання управлінського персоналу можна проводити різними методами, найпоширенішими на сьогодні є:

1. Описовий метод оцінки. Оцінювач повинен виявити й описати позитивні і негативні риси поведінки спеціаліста, що атестується. Цей метод не передбачає чіткої фіксації результатів і тому часто використовується як доповнення до інших методів.

2. Метод оцінки нормативом роботи, тобто оцінка спеціаліста здійснюється на основі норми на роботу, яку він виконує, в кількості, якості і часі.

3. Метод моделювання ситуації – створення штучних, але близьких до реальних умов роботи і управлінських ситуацій (підбір ділових паперів, розробка проектів документів, інтерв'ю). Критерієм оцінки є здатність організувати і планувати, гнучкість, стиль роботи, стійкість до стресів.

4. Метод анкет та порівняльних анкет. Включає набір питань чи описів поведінки спеціаліста. Оцінювач проставляє відмітку навпроти опису тієї риси характеру, яка, на його думку, властива працівникові, в іншому випадку залишає пусте місце. Сума позначок дає загальний рейтинг анкети даного працівника. Використовується для оцінки керівництвом, колегами та підлеглими.

5. Тестування. Для оцінки спеціаліста можуть бути застосовані і різні тести. Позитивні сторони тестової оцінки в тому, що вона дозволяє отримати кількісну характеристику за більшістю критеріїв оцінки, і можлива комп'ютерна обробка результатів. Однак, оцінюючи потенційні можливості працівника, тести не враховують, як ці здібності проявляються на практиці.

6. Метод алфавітно-числової шкали. Цим методом оцінюється вплив важливих факторів на трудову діяльність спеціаліста. Ступінь прояву кожного фактору визначається у числовому і мовному вимірі. Найчастіше даним методом вимірюються такі фактори, як цілеспрямованість, відповідальність, ініціативність, уміння працювати в колективі. Основу алфавітно-числової оцінки персоналу складає шкала. Відповідно до неї зіставляються трудові досягнення й особисті якості спеціаліста.

7. Метод комітетів. Оцінка проводиться групою експертів і націлена на з'ясування здібностей кандидата, що дають йому право претендувати на інші посади, зокрема на висунення на підвищення. Оцінка в узагальненому вигляді укладає такі чотири дії: вибір оцінюваних якостей, показників діяльності працівника; використання різних методів збору інформації; оцінка інформація повинна давати комплексне уявлення про людину; порівняння реальних якостей співробітника з необхідними. Досліджувані набори якостей розробляються з урахуванням завдань, які виконуються за посадою. Зазвичай таких якостей набирається від 5 до 20.

8. Метод «360 градусів». Це погляд на спеціаліста з різних сторін. Інформацію отримують шляхом бесіди з самим співробітником, його безпосереднім керівником, колегами, підлеглими, а в окремих випадках і клієнтами оцінюваного. Інформація, отримана співробітниками, дозволяє не тільки оцінити свої сильні

сторони і визначити зони розвитку, а й покращити внутрішню комунікацію в підрозділі.

9. Метод незалежних суддів. Незалежні члени комісії – 6-7 осіб – задають співробітнику, що атестується, різноманітні питання. Процедура нагадує перехресний допит за різними сферами діяльності працівника. Перед суддею розташовується комп'ютер, на якому він натискає клавішу «+» в разі правильної відповіді і, відповідно, клавішу «-» – у разі неправильної відповіді. По завершенні процедури програма видає висновок. Можлива і ручна обробка відповідей працівника, тоді правильність відповіді заноситься у попередньо складений бланк.

10. Метод стандартних оцінок. Керівник заповнює спеціальну форму стандартних оцінок, оцінюючи окремі аспекти роботи спеціаліста на протязі атестаційного періоду по стандартній шкалі.

11. Метод вирішальних ситуацій. Для використання цього методу фахівці з оцінки готують список описів «правильної» і «неправильної» поведінки спеціалістів у типових ситуаціях – «вирішальних ситуаціях». Ці описи розподіляються по рубриках відповідно до характеру роботи. Далі особа, що проводить оцінку, готує журнал для записів по кожному оцінюваному працівнику, в який вносить приклади поведінки по кожній рубриці. Пізніше цей журнал використовується при оцінці ділових якостей співробітника. Зазвичай даний метод використовується в оцінках, що виносяться керівником, а не колегами та підлеглими.

12. Оцінка за цілями – спеціаліст разом із керівником після закінчення ними встановлених термінів оцінюють рівень досягнення поставлених цілей або причини, які завадили їх досягнути.

13. Персональне портфоліо (лат. portus – гавань, пристань, in folio – в аркуш) – віднесення індивіда за його особистісними якостями до певної групи працівників, сформованої за стандартизованими оцінками. Ефективність праці стосується минулого, а потенціал розвитку – майбутнього [8, с. 299].

14. Управління досягненнями (Performance Management) являє собою концепцію управління організацією, що базується на безлічі теорій та практик управління, що передували їй. РМ – це, швидше, своєрідний «Мікс», інтеграція різних методик управління організацією, що зарекомендували себе як ефективні. До основних принципів системи РМ можна віднести такі:

а) система управління орієнтована на досягнення взаємопов'язаних, взаємозалежних кількісних і якісних цілей;

б) цілі розробляються зверху вниз. В основі цілей підрозділів і персональних цілей окремих працівників повинні лежати цілі організації;

с) особлива увага приділяється взаємозв'язку цілей бізнесу та розвитку ключових компетенцій співробітника;

д) досягнення цілей співробітниками оцінюється за допомогою показників (Key Performance Indicators – KPI). KPI лежать в основі системи мотивації, тобто досягнення чи недосагнення персональних цілей безпосередньо впливає на матеріальну або нематеріальне винагороду. KPIs використовуються не тільки для вимірювання результатів, подання звітності, диференціації досягнень, але також і для аналізу можливостей поліпшення результатів, вдосконалення і розвитку бізнесу.

За результатами оцінки спеціалістів формуються такі документи: результати тестування (екзамену) професійних знань та вмінь спеціаліста; соціально-

психологічний портрет його особистості; оцінка ділових і моральних якостей; аналіз шкідливих звичок і захоплень; оцінка рівня виробничої кваліфікації; висновок атестаційної комісії.

Висновки. Оцінка управлінського персоналу аграрних формувань дає змогу визначити прогалини в роботі кожного спеціаліста і передбачити заходи щодо їх усунення.

Оцінка ефективності базується на обліку специфіки праці спеціалістів (управлінців) та особливостей прояву його результатів.

На результатах оцінювання управлінського персоналу базується вирішення таких управлінських проблем, як: визначення ступеня відповідності займаний посаді, оцінка після випробувального терміну, необхідність підвищення кваліфікації спеціалістів та її спрямованість, поліпшення апарату управління, уточнення посадових інструкцій, удосконалення стилю і методів управління тощо.

Оцінювання спеціалістів агроформування проводиться за різними напрямками: оцінка виконання прямих обов'язків, супутньої діяльності, соціально-психологічна оцінка поведінки спеціаліста у колективі та результати роботи його колективу.

Атестація є найчастішою формою оцінювання спеціалістів, вона є завершеним, документально оформленим результатом оцінювання спеціаліста.

Для підвищення ефективності оцінювання спеціалістів необхідно: поширення сучасних методів

їх оцінки; активне включення спеціалістів у процес оцінки через залучення до самоаналізу діяльності і розробки заходів з поліпшення роботи; розширення кола оцінювачів, у ролі яких, крім безпосереднього керівника, часто виступають колеги по роботі, підлеглі, споживачі результатів праці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Управління персоналом : підручник. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.
2. Близнюк В.В. Методичні підходи до оцінки персоналу / В.В. Близнюк // Вопросы экономики. – 2007. – № 6. – С. 67-74.
3. Виноградський М.Д., Беляєва С.В., Виноградська А.М., Шканова О.М. Управління персоналом : навч. посіб. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 504 с.
4. Крушельницька О.В. Управління персоналом : навч. посіб. / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук. – К. : Кондор, 2003. – 296 с.
5. Рулев В.А., Гуткевич С.О., Мостенська Т.Л. Управління персоналом : навчальний посібник. – К. : Кондор, 2012. – 310 с.
6. Ситнік О.Д. Оцінка персоналу в системі мотивації / О.Д. Ситнік // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 11. – С. 84-87.
7. Ткач А.А. Методи оцінювання управлінського персоналу промислових підприємств / А.А. Ткач // Держава та регіони. Серія. Економіка та підприємство. – 2008. – № 4. – С. 222-225.
8. Хомовий О.М. Роль бухгалтера-аналітика в управлінні сільськогосподарським підприємством / С.М. Хомовий // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 100-103.
9. Хміль Ф.І. Управління персоналом : підручник для студентів вищих навчальних закладів. – К. : Академвидав, 2006. – 488 с.

УДК 331:658.115

Дашко І.М.
*кандидат економічних наук,
викладач кафедри обліку та менеджменту
Криворізького факультету
Запорізького національного університету*

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена оцінці та аналізу стратегічного управління розвитку трудового потенціалу підприємств з позицій сучасних умов розвитку національної економіки на основі ринкових відносин. Розглянуто стратегічне управління розвитку трудового потенціалу підприємства як взаємопов'язана сукупність ресурсів, які перебувають у розпорядженні підприємства. Досліджено обмеження щодо використання стратегічного управління підприємством та запропоновано шляхи їх подолання.

Ключові слова: стратегія, стратегічне управління, трудовий потенціал, управління, підприємство, кризові явища, конкурентоспроможність, ринкові процеси.

Дашко И.Н. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена оценке и анализу стратегического управления развития трудового потенциала предприятий с позиции современных условий развития национальной экономики на основе рыночных отношений. Рассмотрено стратегическое управление развития трудового потенциала предприятия как взаимосвязанная совокупность ресурсов, которые находятся в распоряжении предприятия. Исследованы ограничения по использованию стратегического управления предприятием и предложены пути их преодоления.

Ключевые слова: стратегия, стратегическое управление, трудовой потенциал, управление, предприятие, кризисные явления, конкурентоспособность, рыночные процессы.

Dashko I.M. STRATEGIC MANAGEMENT DEVELOPMENT THE EMPLOYMENT POTENTIAL OF THE ENTERPRISES

The article is devoted to the evaluation and analysis of the strategic management of the development of labor potential of enterprises in modern conditions of development of the national economy on the basis of market relations. The strategic management of the development of labor potential of the enterprise as an interconnected set of resources at the disposal of the enterprise. Studied restrictions on the use of strategic business management and ways to overcome them.

Keywords: strategy, strategic management, manpower, management, enterprise crisis, competitiveness, market processes.

Постановка проблеми. У сучасних умовах конкурентного середовища управлінські рішення повинні мати стратегічну спрямованість, тобто враховувати майбутні потреби підприємства у кількості та якості працівників [10]. Взагалі, ідеї стратегічного управління поступово поширюються через наукову літературу, семінари та конференції тощо. Однак знання щодо стратегічного управління ще не набули практичного застосування в повному обсязі, і головне тут – відсутність здібностей думати та керувати стратегічно.

Отже, постановка проблеми, її теоретичне і практичне значення, недостатнє вивчення з позицій сучасних умов розвитку національної економіки на основі ринкових відносин зумовили вибір теми дослідження. Зазначена проблематика не є новою і притаманною не тільки українським підприємствам, а й зарубіжним, але, на жаль, у вітчизняній спеціальній науковій літературі явно недостатньо розробок у цій галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні наукові дослідження стратегічного управління представлені працями Ю.В. Бінюк, Н.М. Богацької, О.О. Лукашова, Л.В. Шаульської та інших. Незважаючи на поширення в останній час досліджень у цьому напрямі, в Україні залишаються невирішеними питання щодо стратегічного управління розвитку трудового потенціалу підприємств.

Постановка завдання. На основі викладеного матеріалу можна сформулювати дослідження, що полягає у дослідженні, оцінці та аналізі розвитку стратегічного управління трудовим потенціалом підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічне управління розвитку трудового потенціалу підприємства є інтегрованою й повною характеристикою. Управління розвитком підприємства припускає потребу розроблення й впровадження інтегрованої системи управління, основою якої є система аналізу й оцінювання потенціалу, процесів його зміни. З цією метою використовують різноманітні методики аналізу стратегічного потенціалу підприємства, які є вагомими, але все ж, на наш погляд, недосконалими.

Стратегічне управління розвитку трудового потенціалу підприємства розглядається як взаємопов'язана сукупність ресурсів, які знаходяться в його розпорядженні та мають вирішальне значення для досягнення стратегічних цілей, оцінки можливих меж функціонування у майбутньому, виходячи з прогнозованих умов зовнішнього середовища. Сферою його застосування є оцінка перспективних можливостей підприємства щодо зростання ефективності функціонування та зміцнення конкурентоспроможності на ринку [4].

Розвиток трудового потенціалу може істотно вплинути на конкурентоспроможність підприємства за умови, що всі складові елементи технології роботи з персоналом – набір, вибір, адаптація, оцінка результатів праці, сучасні форми мотивації і організація праці, об'єднані в одну цілісну програму, що є частиною стратегії управління конкурентоспроможністю.

Стратегічне управління розвитку трудового потенціалу є вагомим елементом загальної системи стратегічного управління і безпосередньо пов'язаний з оцінкою масштабів реалізації цілей стратегії трудового потенціалу.

Цілі і завдання стратегії управління розвитку трудового потенціалу полягають у:

– узгодженні місця та функціонального призначення цієї стратегії у загальній системі стратегічного управління підприємством;

– розробці та реалізації стратегічного плану щодо розвитку трудового потенціалу відповідно до стадії життєвого циклу підприємства;

– узгодженні його з основними стратегіями підприємства, можливостями та загрозами зовнішнього середовища;

– формуванні реальної персонал-стратегії та моніторингу її реалізації з урахуванням впливів зовнішнього та внутрішнього середовища, при необхідності – розробці адаптивної стратегії розвитку трудового потенціалу з метою мінімізації можливих ризиків;

– оптимальному поєднанні поточного та стратегічного управління компонентами трудового потенціалу з урахуванням потреб і умов бізнес-процесів підприємства;

– формуванні ефективної системи найму, поповнення персоналу, його навчання та підвищення кваліфікації;

– орієнтації на інноваційність роботи персоналу;

– розрахунку та запровадженні ефективної системи моральної та матеріальної мотивації персоналу підприємства;

– забезпеченні високого рівня продуктивності праці [7, с. 516].

Основними складовими стратегічного управління розвитку трудового потенціалу підприємства, які визначають його потенційні можливості, є:

1. Спроможність до проведення макроекономічного аналізу ситуації в країні та регіоні діяльності.

2. Спроможність до прогнозування змін в обсязі та структурі споживчого попиту.

3. Спроможність до аналізу та прогнозування кон'юнктури ринків ресурсів та капіталу, розробки та реалізації ефективних стратегій взаємодії з ринками для залучення необхідних ресурсів.

4. Спроможність до забезпечення стійкості підприємства до негативних змін у зовнішньому середовищі функціонування за рахунок розробки та реалізації ефективних захисних стратегій.

5. Спроможність до ефективного використання інвестиційних можливостей щодо розвитку ресурсного потенціалу [4].

Стратегічне управління розвитку трудового потенціалу підприємств потребує врахування зовнішніх факторів, пошук нових можливостей в конкурентній боротьбі, адаптацію до змін внутрішнього та зовнішнього середовищ і базується на трудовому потенціалі підприємства, для покращення використання якого цілеспрямовано виділяються ресурси [1].

Забезпечення стратегічного управління підприємством потребує найповнішої реалізації всіх його потенційних можливостей, серед яких важливим є потенціал живої праці [10].

Призначення стратегічного управління розвитку трудового потенціалу підприємства – забезпечення виживання підприємства у майбутньому шляхом встановлення динамічного балансу підприємства з оточенням.

Стратегічне управління розвитку трудового потенціалу підприємств зорієнтовано на врахування впливу зовнішніх факторів, пошук шляхів нових можливостей у конкурентній боротьбі, відстеження та адаптацію до змін в оточенні [1, с. 12].

У стратегічному значенні потенціал підприємства є сукупністю складових потенціалу (соціальних, організаційно-управлінських, ринкових), де визначальним є інтелектуальний потенціал, який взаємодіє з виробничим ресурсом, корисність якого формується за рахунок спроможності продукту бізнесу задоволь-

няти потреби споживачів і функціонуючий у системі економічного розвитку регіону для здійснення спрямування до стратегічно орієнтованого майбутнього [5, с. 7; 6].

Визначено, що принципи, формування цілей, пріоритетів, завдань, критеріїв стратегії розвитку й ефективного стратегічного управління трудовим потенціалом потребують формування теоретико-методологічної бази, її розробки та інструментів реалізації, і на основі цього досліджено загальну модель стратегії розвитку і ефективного управління трудового потенціалу, яка буде враховувати інтереси і потреби суб'єктів господарювання (рис. 1) [10].

Аналізуючи рисунок 1, можна зазначити, що стратегія розвитку й ефективного управління трудовим потенціалом спрямована на забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства шляхом задоволення виробничої потреби у висококваліфікованих, прихильних і високомотивованих працівниках, які здатні забезпечити стійку конкурентну перевагу. Стратегічними цілями має бути не тільки досягнення певних соціально-економічних показників, а передусім координація дій усіх структурних підрозділів на реалізацію стратегічних пріоритетів.

Стратегія є оптимальним комплексним планом, який визначає напрям розвитку підприємства і дозволяє досягти поставлених цілей.

Головна мета стратегії реалізується через виконання основних завдань, ієрархія яких ґрунтується на важливості і гостроті вирішення соціально-трудо-вих проблем. Найвищу значущість має реалізація тих задач, які спрямовані на комплексне вирішення декількох проблем. Задачі поділяються на тактичні (поточні) і стратегічні (довгострокові).

Перший етап стратегічного управління – це визначення довгострокових завдань для досягнення мети стратегії. Тактичні задачі обумовлені необхідністю вирішення поточних проблем, є проміжними для вирішення завдань більш високого рангу, визначаються на підставі моніторингу соціально-трудо-вої сфери, експертних опитувань, соціологічних обстежень, вивчення передового досвіду розв'язання аналогічних проблем тощо. До кола основних завдань стратегії розвитку й ефективного управління трудово-го потенціалу варто віднести:

1) підвищення ефективності виробництва та якості праці і на цій основі стабільний соціально-економічний розвиток підприємства;

2) підвищення конкурентоспроможності продукції, розширення напрямів її виходу на міжнародні ринки;

3) формування ефективної диференційованої системи матеріального і морального стимулювання на основі результатів праці, компетентності, кваліфікації та особистого внеску працівників, що зорієнтована на зростання конкурентоспроможності і рентабельності виробництва;

4) гарантування визначеного рівня заробітної плати, соціальних пільг, стабільності робочого місця працівнику за умови виконання ним поставлених виробничих завдань і відповідності рівня його кваліфікації та професіоналізму вимогам виробництва;

5) забезпечення продуктивної зайнятості, раціоналізація процесів витрат праці;

6) оптимізація кількості та якості трудового потенціалу відповідно до потреб виробництва, стабілізація кадрів з метою підвищення ефективності праці;

7) гарантування соціально-економічного захисту працівників за допомогою формування гнучкої системи соціального забезпечення, соціальна підтримка персоналу через систему соціальної допомоги;

8) підтримка соціальної злагоди на підприємстві на основі розвитку системи соціального партнерства;

9) розвиток виробничої демократії;

10) забезпечення сприятливих умов праці, що сприяють збереженню здоров'я і працездатності робітників, використання системи компенсації втрат;

11) формування високої якості робочої сили, розвиток внутрішніх здібностей персоналу шляхом створення можливостей для безперервного навчання і постійного інтелектуального розвитку;

12) створення системи заохочення працівників до використання свого інтелектуального потенціалу (раціоналізаторство, творчість, винахідницька діяльність у праці), розвиток творчого потенціалу шляхом формування ефективної системи морального і матеріального стимулювання з метою інноваційного розвитку підприємства;

13) створення ефективних систем організації і нормування праці, що забезпечують повне і раціональне використання трудового потенціалу, високу продуктивність, якість праці;

14) підвищення якості трудового життя як основи розвитку й ефективного управління трудового потенціалу з метою задоволення потреб працівників і роботодавця;

15) упровадження принципів корпоративної культури, об'єднання трудящих у досягненні значущих для роботодавця і працівників цілей [10].

Вибір стратегії розвитку трудового потенціалу підприємств залежить в основному від складу, структури і якості наявних економічних ресурсів, рівня конкурентоспроможності робіт і послуг, існуючого положення на ринку і стратегічних цілей – зайняти лідируючі позиції на ринку, мати конкурентні переваги порівняно з конкурентами, уникнути банкрутства тощо. Тому в процесі стратегічного планування необхідно передбачити можливі зміни щодо використовуваних на підприємстві обмежених економічних ресурсів. Усі можливі потенційні позитивні зміни, які підприємство планує в майбутньому періоді, мають якнайповніше бути враховані в усіх розрахунках [6].

Стратегічна проблематика сьогодення в Україні пов'язана не стільки із завоюванням нових ринків,



Рис. 1. Модель стратегії розвитку й ефективного використання трудового потенціалу підприємства [10]

Таблиця 1

Обмеження щодо використання стратегічного управління підприємством та шляхи їх подолання

№ п/п	Обмеження	Шляхи подолання
1	Відсутність системного підходу до формування стратегічного управління, зв'язків із стратегією підприємства	Застосування стратегічного контролю та контролінгу. Використання стимулів щодо освоєння механізмів стратегічного управління підприємством. Формування стратегічної поведінки персоналу
2	Конкуренція стратегічних і поточних видів діяльності з перевагою останніх	Розробка системи стратегічних планів (розвитку стратегічного управління підприємством, локальних потенціалів). Захист стратегічної діяльності за допомогою низки планово-економічних заходів
3	Відсутність надійної стратегічної інформації для стратегічного управління підприємством	Формування (зміцнення) аналітичних служб підприємства. Побудова системи стратегічного контролінгу зовнішнього та внутрішнього середовища
4	Брак у персоналу навичок стратегічного управління	Спеціальна підготовка управлінських кадрів, особливо вищого рівня. Підготовка та підвищення кваліфікації персоналу щодо прийняття стратегічних рішень, а також їх реалізації та аналізу наслідків
5	Опір змінам у вигляді «ліквідації загроз» ОСУ, розподілу влади, прав, обов'язків та відповідальності, способу мислення та звичних традицій	Створення структури, що здатна змінюватися. Спільне прийняття стратегічних рішень. Управління опором. Формування стратегічного мислення та поведінки персоналу
6	Великі витрати на організацію стратегічного управління підприємством, особливо на постійний моніторинг зовнішнього середовища	Обґрунтування доцільності витрат, аналіз можливостей залучення аутсорсингових служб, налагодження та вдосконалення системи стратегічного контролінгу

Джерело: [3; 8, с. 32; 11]

скільки із загальною політичною та економічною ситуацією. Причинами також є складність і швидка зміна ринкових процесів, зокрема збільшення розмірів підприємств, ускладнення форм їх діяльності, нестійкість зовнішнього середовища тощо. Треба ще додати і те, що єдиного механізму оптимального управління підприємством не існує. Отже, треба обирати той тип, який найбільше відповідає певному виду проблем. За цих важких умов та обмежень (табл. 1) підприємства впевнені, що розробки і впровадження стратегічного менеджменту у даний час є передчасними.

На вітчизняних підприємствах можна окреслити загальні причини, що ускладнюють управління складовими стратегічного управління підприємством та призводять до кризових явищ:

- фінансовий потенціал (занадто висока частка позичкового капіталу, висока вартість позичкових коштів);
- збутовий потенціал (ненадійність постачальників);
- виробничий потенціал (застарілі технології, обладнання);
- інноваційний потенціал (брак коштів для впровадження інновацій, відсутність власних патентів);
- управлінський потенціал (негнучкий менеджмент);
- організаційний потенціал (бюрократія, негнучка ієрархічна структура);
- трудовий потенціал (плинність, мала мобільність) [2, с. 34; 3; 9].

І тільки оволодіння методами і підходами стратегічного управління трудовим потенціалом підприємств з урахуванням вищеперелічених причин виникнення кризових явищ на підприємствах і його успішне впровадження дозволить підприємствам працювати стабільно і забезпечить їм перспективи для розвитку. Нездатність передбачити і непоінформованість про наявні методи і прийоми антикризового керування і планування під час спаду виробництва чи його нестабільності можуть призвести до повного банкрутства підприємств в Україні.

Висновки з проведеного дослідження. Стратегічне управління будь-яким підприємством у ринковому середовищі зосереджується на правильному ви-

значенні поточних позицій підприємства на ринку, показників його господарсько-фінансової діяльності, сильних і слабких сторін.

Виходячи з вищесказаного необхідно зазначити, що потенціал підприємства впливає не лише на кінцеві результати діяльності, але й на рівень економічного зростання та структурний розвиток усього підприємства.

Отже, стратегічне управління та оцінювання майбутніх потреб у персоналі – дуже складне завдання у складних умовах, таких як спад виробництва, часткова чи повна неплатоспроможність підприємств, турбулентність ринкового середовища, зростання безробіття, складна політична та економічна ситуація. Варто також зауважити, що впровадження нових технологій, освоєння виробництва конкурентоспроможної продукції, скорочення ринкового попиту на вироблену продукцію сприяють зменшенню чисельності персоналу як загалом, так і по окремим категоріям.

Таким чином, проведення стратегічного управління розвитку трудового потенціалу підприємства буде сприяти постійному економічному зростанню за рахунок раціонального використання усіх видів ресурсів і у першу чергу професійних та інтелектуальних здатностей персоналу, у тому числі й управлінського персоналу. Необхідно також зауважити, що впровадження нових технологій, освоєння виробництва конкурентоспроможної продукції, скорочення ринкового попиту на вироблену продукцію буде сприяти зменшенню чисельності персоналу як загалом, так і по окремим категоріям.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Азарова А.О. Математичні моделі стратегічного потенціалу підприємства та прийняття рішень щодо його підвищення: [монографія] / А.О. Азарова, О.В. Антонюк. – Вінниця: ВНТУ, 2012. – 168 с.
2. Белошапка В.А. Стратегическое управление: принципы и международная практика / В.А. Белошапка, Г.В. Загорий. – К.: Абсолют-В, 1998. – 352 с. – ISBN 966-95332-0-1
3. Бінюк Ю.В. Світовий та вітчизняний досвід управління стратегічним потенціалом підприємства в системі підвищення рівня конкурентоспроможності [Електронний ресурс] / Ю.В. Бінюк. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/27_OINXXI_2011/Economics/ [назва з екрана]

4. Богацька Н.М. Стратегічний потенціал підприємства [Електронний ресурс] / Н.М. Богацька, Д. Ковальчук. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/33_DWS_2010/33_DWS_2010/Economics/73229.doc.htm [назва з екрана]
5. Головкова Л.С. Сукупний економічний потенціал корпорації: формування та розвиток : монографія / Л.С. Головкова. – Запоріжжя : КПУ, 2009. – 339 с.
6. Лукашов О.О. Стратегічне планування розвитку трудового потенціалу промислових підприємств [Електронний ресурс] / О.О. Лукашов // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2010. – № 11. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=382> [назва з екрана]
7. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент : навч. посібник / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань. – Київ : ТОВ «УВПК «Екс об», 2002. – 560 с.
8. Пічугіна Т.С. Стратегічний менеджмент : навч. посіб. / Т.С. Пічугіна, С.С. Ткачова, О.П. Ткаченко. – Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Х. : ХДУХТ, 2009. – 215 с.
9. Харченко М.О. Стратегія підприємства [Електронний ресурс] / М.О. Харченко. – Режим доступу : <http://sumdu.telesweet.net/doc/lections/Strategiya-pidpriemstva/index.html> [назва з екрана]
10. Шаульська Л.В. Стратегічне управління розвитком і ефективним використанням трудового потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / Л.В. Шаульська. – Режим доступу : dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/ [назва з екрана]
11. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : підручник / З.Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.

УДК 339.138

Захарченко Н.В.*кандидат економічних наук,**старший викладач кафедри економіки та моделювання ринкових відносин ІІПО
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

РОЗВИТОК МАРКЕТИНГОВИХ АСПЕКТІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОРГОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті представлений розвиток маркетингових інструментів торгового підприємства на прикладі ресторану в сучасних умовах господарювання. Визначені основні чинники впливу на відвідувача ресторану. Наведене обґрунтування вибору набору інструментів стимулювання продажів торгового підприємства.

Ключові слова: маркетинг, ресторан, підхід, процедура, стимул, продажі.

Захарченко Н.В. РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ АСПЕКТОВ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье представлено развитие маркетинговых инструментов торгового предприятия на примере ресторана в современных условиях хозяйствования. Определены основные факторы влияния на посетителя ресторана. Приведено обоснование выбора набора инструментов стимулирования продаж торгового предприятия.

Ключевые слова: маркетинг, ресторан, подход, процедура, стимул, продажи.

Zakharchenko N.V. DEVELOPMENT OF MARKETING ASPECTS OF THE FUNCTIONING OF COMMERCIAL ENTERPRISES

The article presents the development of marketing tools of trade enterprise by the example of a restaurant in the contemporary economy. The main factors influencing visitor restaurant. The substantiation of the choice of a set of tools to stimulate sales of commercial enterprise.

Keywords: marketing, restaurant, an approach procedure, incentive sales.

Постановка проблеми. Основне завдання маркетингу торгового підприємства – привертання уваги покупця до продукту або бренду безпосередньо в point of sales (pos) – точках кінцевого споживання. Вони логічно поділяються на: retail – магазини, аптеки тощо; horeca (hotel, restaurant, casino) – готелі, ресторани, казино. Стосовно послуги horeca маркетинг – це спосіб продажу, під яким мається на увазі продати щось екстраординарне гостю або притягнути додаткову увагу до чого-небудь. За допомогою правильних демонстраційних дій можна домогтися збільшення кількості своїх гостей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвитку теоретико-методичних аспектів оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємства приділяється достатньо велика увага. Серед сучасних авторів, що досліджують питання методичних підходів до оцінки ефективності маркетингової діяльності слід виокремити Л.В. Балабанова [2], В.А. Верба [3], І.О. Жук [4], В.В. Колобова, Ф. Котлер та ін.

Проте оцінювати ефективність діяльності підприємства необхідно з урахуванням специфіки його діяльності. Дослідженню маркетингових інструментів торгового підприємства на прикладі ресторану в сучасних умовах господарювання приділяли увагу

також інші науковці [1; 5; 9; 10]. Аналізуючи дані публікації, ми прийшли до висновку щодо необхідності продовження наукових пошуків в області вибору чинників дії на відвідувача ресторану, а саме музики, освітлення, вентиляція, сервіровка, колір інтер'єру, декор вікон, чистота, дегустація, меню тощо та вибору набору інструментів стимулювання продажів: меню і карта вин; зовнішня реклама; реклама усередині ресторану; сувенірна продукція; спеціальний показ, буфети, візок з десертом; проведення спеціальних акцій, свята тощо.

Мета та завдання статті полягають в тому, щоб визначити та дослідити чинники дії на відвідувача ресторану та вибору набору інструментів стимулювання продажів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розкриємо суть маркетингу стосовно ресторанів. Відвідування ресторану – будь-то ділова зустріч з партнером по бізнесу, обід у колі сім'ї, звана вечерея з приводу урочистості або незабутня зустріч за столиком тільки на двох – це завжди подія, його супроводжують особливі почуття і настрої. Навіть щоденні обіди в ресторані вносять у життя елемент свята, перетворюючи процес трапези на своєрідний ритуал. Ресторан – це підприємство харчування, що надає гостям широкий

асортимент блюд, напоїв, кондитерських виробів, у тому числі фірмових і складного приготування.

Поняття «ресторан» включає не просто насолоду відмінною кухнею і дорогим вином, але й інтер'єр, здатний вплинути на настрої гостя, музика та ін. Тому у всі часи ресторанний бізнес вимагав від підприємця не лише ділового, але і творчого підходу. Великий ресторан або маленький, один або декілька, але ресторатор завжди почуває себе хазяїном, що приймає гостей. Особлива увага приділяється створенню неповторного стилю, привабливої і унікальної атмосфери. І якщо кухня і обстановка ресторану породжують у гостей бажання приходити знову і знову, значить мета досягнута.

До основних процедур маркетингу в ресторані можна віднести:

- планування торгового залу;
- розставлення меблів в залі;
- рекламне оформлення місця продажу;
- контроль за своєчасним накопиченням товарних запасів (сировини і готових продовольчих товарів);
- визначення справедливості цін;
- забезпечення високого рівня кваліфікації кухарів і офіціантів (комунікативний маркетинг);
- облік думки відвідувачів (проведення маркетингових досліджень);
- спеціальний показ: презентація продуктів на демонстраційному столі, буфети, візок з десертом;
- проведення спеціальних акцій: знижки і заохочення, дегустації, свята тощо

Гостинність у ресторані складається з трьох елементів:

- 1) продукт (їжа, напої);
- 2) поведінка і відношення персоналу;
- 3) довкілля (будівля, інтер'єр, атмосфера). Цей підхід до розгляду поняття гостинності лежить в основі стратегії формування кола лояльних клієнтів, що постійно віддають перевагу цьому ресторану.

Загальна композиція ресторану може бути побудована за принципом безперервного розвитку внутрішнього простору і зв'язку інтер'єру із зовнішнім середовищем. Інший варіант – виділення в залі центральної зони, навколо якої групуються усі останні.

Єдність композиції у цьому випадку досягається за рахунок виділення в загальному просторі декількох секторів: обіднього залу, бару, танцювального майданчика тощо. Роблять це за допомогою знімних і розсувних перегородок, панелей-екранів, глухих прозорих стін з декоративною пластикою, скульптурних композицій, штучної водоїми, рослин, арок, вітражів, декоративних бар'єрів. Виразність композиції досягається завдяки кольору, текстурі оздоблювальних матеріалів, меблів і освітлення, різному рівню стелі і підлоги.

Зорове сприйняття залу багато в чому залежить від прийомів розміщення, форми і кольору меблів. Вона може підкреслювати вільний простір або створювати атмосферу камерності, розбивати зал на сектори або об'єднувати окремі приміщення.

Змінити пропорції залу, зробити його світлішим і просторішим можна за рахунок винесення частини торгового залу назовні – в двір, в сад, на вулицю. Цей ефект посилюється за допомогою скління. Зв'язок між закритим і відкритим майданчиком доцільно обіграти вітражними рамами, що відкриваються назовні.

Дуже важливо забезпечити раціональний зв'язок торгових залів з виробничими і допоміжними приміщеннями, яка обумовлена технологічним процесом і

функціональними вимогами. Зокрема, зал має бути розташований так, щоб в нього не проникали шуми виробничих приміщень і запахи кухні.

Відвідування ресторану для багатьох людей – не просто спосіб вгамувати голод, але і можливість відпочити, поспілкуватися, обговорити важливі питання. Індустрія харчування – специфічна сфера, де спілкування людей займає більше 90% робочого часу. Тому так важливо уміння персоналу створити для відвідувачів сприятливу атмосферу. Тут доречно говорити про стандарти обслуговування клієнтів: як підійти до відвідувача, як привітатися, посміхнутися, як уникнути конфліктної ситуації тощо.

Під стандартами обслуговування мається на увазі сукупність процедур і щоденних операцій, що виконуються ресторанним персоналом і сприяють максимальному задоволенню потреб відвідувачів. Стандарти обслуговування мають дві сторони: «техніку» обслуговування відвідувачів і відношення персоналу, який має безпосередній контакт з гостями, до своєї роботи, до клієнтів. «Золоте» правило ресторанного сервісу – клієнтів слід обслуговувати так, як ви хотіли б, щоб обслужили вас. Музика, освітлення, вентиляція, красива сервіровка – найважливіші чинники дії на відвідувача. Особливе значення для створення тієї або іншої атмосфери в ресторані має рішення проблеми кольору, декор вікон і чистота.

А. Музика. Висока якість звукового супроводу і акустика залу – запорука повноцінного відпочинку і гарантія високої репутації закладу. Особливо цінний у ресторані «живий» звук, тобто композиції, зіграні музикантами без фонограми у присутності гостей.

Б. Освітлення. Для рівномірного освітлення залу в центральній його частині встановлюють зону штучного освітлення, яка повинна стати елементом декоративного убрання, а по периметру розміщують приховані джерела світла. Фахівці вважають: щоб приміщення було затишним і комфортним, в ньому має бути не менше трьох джерел штучного світла. Доцільно варіювати освітлення залежно від ситуації. Особливо яскравим освітлення має бути під час сніданку, щоб клієнти могли читати газети, журнали. Вечірньої пори освітлення повинне сприяти створенню атмосфери святковості, урочистості або затишку.

В. Вентиляція. Вентиляційна система має бути продумана так, щоб в зал не доносилися запахи з кухні. Заповзятливі власники ресторанів використовують ефірні олії для створення особливої атмосфери закладу. Легкий ненав'язливий аромат може продовжити стан насолоди, отриманого від вишуканої їжі і приємної музики.

Г. Сервіровка. Слово «сервіровка» означає, з одного боку, підготовку столу до прийому їжі, тобто розставлення посуду в певному порядку, а з іншого – сукупність предметів (посуду, приладів, столової білизни), призначених для цієї мети.

Д. Колірне рішення інтер'єру. Перебуваючи в залі ресторану, клієнти випробовують на собі дію кольору. Колірна гамма повинна створювати в залах обслуговування атмосферу затишку, комфорту, безпеки і спокою. Фізіологічна дія того або іншого кольору залежить також від місця застосування. Забарвлення стелі в теплі тони (колір чайної троянди, ясно-пісочний і т.п.) впливає сприятливо, створює відчуття легкості.

Е. Декор вікон. Він надає особливого шарму ресторанному інтер'єру. Красиво прикрашені вікна підкреслять затишок закладу, створюють або теплу домашню атмосферу) витриману в національній стилістиці, або урочисту і парадну. Правильно підібрані

штори здатні приховати недоліки планування приміщення. Гардини і карниз повинні відповідати концепції закладу. Штори повинні створювати єдиний стильовий простір з меблями, скатертинами і іншим текстильним декором.

Ж. Чистота. Чинник чистоти є для ресторану безумовною і обов'язковою гарантією якості та безпеки при приготуванні їжі.

І. Дегустації. Мета – представлення ресторану обраним представникам публіки, на яку ви орієнтуєтеся як на свою цільову аудиторію. На дегустації прийнято запрошувати тих, хто був яким-небудь чином причетний до створення ресторану. Іноді дегустації проводяться для масмедіа. Для дегустації пропонується на вибір декілька блюд з меню ресторану, при цьому або шеф-кухар особисто представляє свою кухню, або про блюда розповідає професійний ведучий.

З. Меню. Зовнішній вигляд меню повинен відбивати ринкову концепцію, вигляд і дизайн ресторану. Палітра, використовувана при оформленні меню, повинна відповідати колірній гамі, використовуваний при обробці приміщення ресторану.

Для стимулювання продажів у ресторані може бути використаний певний набір інструментів: меню і карта вин; зовнішня реклама; реклама усередині ресторану; сувенірна продукція; спеціальний показ: презентація продуктів на демонстраційному столі, буфети, візок з десертом; проведення спеціальних акцій: знижки і заохочення, дегустації, свята тощо.

І. Меню образно називають «повноважним представником» ресторану, здійснюючим постійний зв'язок підприємства з гостями.

Ресторан в певному комерційному значенні можна порівняти з супермаркетом. А тому меню функціонально відповідає магазинній вітрині. Проте якщо в магазині можна легко замінити асортимент, то при зміні меню в ресторані знадобиться змінити технологічні цикли постачання – виробництва – обслуговування.

Деяким категоріям відвідувачів набагато простіше продати дороге блюдо. І якщо заклад не має спеціальної сторінки в меню, розрахованої саме на них, воно втрачає не лише у виручці, але і в репутації. Для цих відвідувачів ціна – показник якості.

Додатковим стимулом при залученні клієнтури в ресторан у деяких випадках являються оригінальні назви блюд в меню. Такі назви вибудовуються на деяких стійких асоціаціях, стандартах, традиціях, протиріччях, відомих висловлюваннях, що дозволяють відвідувачам легко їх запам'ятати і при нагоді поділитися з друзями. Принципи назв в меню повинні відповідати основній ідеї ресторану.

Вагомою конкурентною перевагою ресторану може стати спеціалізація ресторану. До категорії спеціалізованих ресторанів належать рибні, молочні, вегетаріанські, в'єтнамські, тайські, корейські, російські, іспанські, мексиканські, арабські і т. д. Серед цього розмаїття виділяються такі групи:

1. Китайські ресторани. Відрізняються чудовою морською кухнею.

2. Італійські ресторани. Готують піцу і так звану пасту (paste), тобто макарони, вермішель і спагеті. Також представлені рибні страви.

3. Грецькі ресторани – багато свіжих овочів, фірмові речі – сулвакі (шашлик) і сіррос (доняр кебаб), грецький салат (огірки та помідори з бринзою).

4. Японські ресторани. Відомі в основному двома блюдами – суші (Sushi) і сашімі (Sashimi). Вони так популярні, що їх стали готувати в китайських ресторанах. Суші – це шматочки сирової, щойно вилонені

ної риби – тунця, лосося, сомика, а також креветок, кальмара, восьминога тощо, розміром з мізинець, кожен сервірований на маленькій ковбасці з вареного клейкого рису. Сашімі – те ж саме, але без рису. В якості приправи подається японський зелений хрін і соєвий соус. Без них суші не їдять.

5. Французькі ресторани. Класична кухня, вина, шампанське.

6. Грилі (Grills) Все готують на відкритому вогні – не тільки м'ясні страви, а й морські – креветки, стейки з лосося і риби-меч і т.п.

При складанні меню доцільно використати деякі перевірені психологічні прийоми і з їх допомогою управляти продажами. За допомогою психології можна витягнути з меню максимальний рекламний ефект. Згідно з теорією «первинності новизни при запам'ятовуванні», люди краще всього пам'ятають перше або останнє з того, що вони читають або чують. Тому назви блюд, які треба зробити такими, що найбільш продаються, розміщуються так, щоб вони попадалися на очі в першу чергу або в останню чергу.

Теорія «первинності і новизни при запам'ятовуванні» доречна і при визначенні порядку згадки блюд у колонці на сторінці меню. Якщо ваше меню містить 15 позицій, то замість того, щоб розташовувати усі п'ятнадцять на одному листі, розумніше розмістити їх на трьох листах, оскільки в цьому випадку ви дістаєте велику можливість притягнути увагу до ключових блюд вашого меню.

Три листи меню втричі збільшать число блюд, що найбільш запам'ятовуються. Відповідно до вищезгаданої теорії, коли офіціант представляє меню усно, першими і останніми в списку повинні називатися саме ті блюда, до яких адміністрація хоче притягнути увагу клієнта.

Виділимо ключові аспекти деяких основних правил складання меню:

1) час року: враховуйте пору року при складанні меню;

2) цвях програми: у кожному меню має бути свій цвях програми, чого можна досягти лише поступово. Зазвичай так обігрується основне блюдо;

3) десерт: вибір десертів в меню повинен бути невеликим, проте необхідно враховувати, що добре і «смачно» піднесений десерт у карті меню – це обличчя ресторану (як остання страва десерт обов'язково запам'ятовується гостями). Цілком неприпустимий в меню такий запис: «Фрукти в асортименті» або «Морозиво в асортименті»;

4) різноманітність: різні страви повинні відрізнятися за кольором, смаком, гарніру, так само як і за способом приготування;

5) спеціальні випадки: характер меню повинен відповідати тому спеціальному нагоді, за яким воно складається (різдвяне меню тощо);

6) наявність і свіжість необхідних інгредієнтів: більшість інгредієнтів, необхідних для приготування страв, повинні бути в наявності цілий рік. Слід мати на увазі, що одні й ті ж страви у різні пори року мають різні ціни, обумовлені сезонними змінами цін на продукти (свіжі овочі та фрукти набагато дешевше влітку і восени, ніж взимку і навесні).

II. Зовнішня реклама. Кожен ресторан повинен мати свою вивіску. Додатково, для зручності знаходження ресторану можна помістити панель – кронштейни, штендери (невеликі щити, які ставляться біля входу в ресторан і повідомляють перехожим про певні пропозиції (меню і ціни) або нововведення), пластикові фігури людей (лакеїв, швейцарів, куха-

рів, офіціантів, музикантів), тварин, що привертають увагу до закладу. Особливу увагу слід приділити організації зовнішнього освітлення, яке сприяє залученню відвідувачів.

III. Реклама усередині ресторану – до неї можна віднести буклети, листівки про ресторан, якщо в ресторані періодично проходять виступи музичних колективів – можна помістити інформацію про такі події. Часто зал прикрашають фотографіями, відтворюючими життя ресторану – свята, презентації, візити відомих осіб.

IV. Сувенірна продукція – фірмові сірники, запальнички, бокали та інші подібні предмети – повинні відповідати стилю ресторану. На кожному предметі має бути поміщений фірмовий знак закладу. Фахівці радять друкувати назву ресторану на серветках або підставках під коктейль, поміщати логотип на скляному посуді, попільничках або на спинках стільців.

Традиційно в ресторани прийнято ходити вечорами. Щоб створити потік відвідувачів в уранішні і денні години, ресторани повинні запропонувати клієнтам щось особливе. Можна скористатися такими варіантами залучення відвідувачів:

1. Комплексні сніданки і обіди за фіксованою ціною. Бажано запропонувати відвідувачам вибір як мінімум з трьох варіантів сніданку і бізнес-ланчу, а асортимент меню змінювати не рідше, ніж раз на тиждень.

2. Знижка на все меню в певні години.

3. Безкоштовне (чи зі знижкою) доповнення до основного меню (кава, сік, свіжа газета тощо).

4. Дитячі свята у вихідні, дні (з 12:00 або з 14:00). У цей час багато батьків шукають можливість цікаво і весело провести час з дітьми. Дітей розважають клоуни (конкурси, призи), їм пропонується спеціальне дитяче меню, навчання манерам тощо. І все це безкоштовно. Тривалість дитячого свята – близько двох годин. Батьки проводять цей час у загальному залі і за свій рахунок.

Висновок. Сучасне українське суспільство – це суспільство споживання. Збільшується добробут населення, формуються бази культури і відпочинку. Сьогодні люди починають цікавитися питаннями: як відпочивати цікаво, відпочивати грамотно. Розвиток туризму і посилення швидкості життя – усе це теж впливає на проведення часу людей. У цьому плані сфера ресторанного сервісу стає привабливим видом бізнесу в нашій країні, створюючи зручності і комфорт для населення. Високий рівень обслуговування в ресторанах забезпечується кваліфікованими кухарями, офіціантами, метрдотелями і поєднується з організацією відпочинку.

Зважаючи на ситуацію на ринку, найбільш успішні ресторани регулярно оновлюють меню, вносять

зміни в оформлення залу, змінюють систему обслуговування, проводять рекламні кампанії тощо. Інтерес клієнтів до приготовлених блюд підтримують за допомогою дизайну їх подання, поєднання колірної гамми основного продукту і гарніру, форми і матеріалу посуду.

Таким чином, слід вказати складові успіху ресторану, а саме:

1. Передусім це атмосфера ресторану, потім якість обслуговування, а потім – інтер'єр (10-15% успіху ресторану).

2. Сенс хорошої роботи будь-якого ресторану – створення такої атмосфери в залі, щоб гості могли максимально задовольнити потребу в якісному відпочинку і у них виникло бажання повернутися у цей заклад.

3. Атмосфера ресторану:

- допомагає сформувати хід думки людини і сформувати його увагу в потрібному напрямі, тим самим збільшуючи кроки на замовлення тих позицій меню, які могли б залишитися без уваги;

- говорить про рівень (клас) ресторану;

- здатна викликати у гостя певну емоційну реакцію, яка вплине на те, скільки часу людина проведе у ресторані і скільки витратить грошей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Академия рынка: маркетинг / Пер. с фр. / А. Дуян, Ф. Букерель, Р. Ланкер и др. – М. : Экономика, 1993.
2. Балабанова Л.В. Комерційна діяльність: маркетинг і логістика : навчальний посібник / Л.В. Балабанова, А.М. Германчук. – Київ : Професіонал, 2004. – 288 с.
3. Верба В.А. Сучасні методичні підходи до оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємства [Електронний ресурс] / В.А. Верба. – Режим доступу : <www.economica.org.ua/2009/efmarkdijaln/>.
4. Жук І.О. Сучасні підходи до оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємства [Електронний ресурс] / І.О. Жук. – Режим доступу : www.nbu.gov.ua/portal/soc.../St_8.pdf>.
5. Захарченко В.И. Стратегический маркетинг на предприятии : [уч. пос.] / В.И. Захарченко, Э.А. Кузнецов. – Одесса : Наука и техника, 2005.
6. Колобова В.В. Інноваційний маркетинг як один з основних чинників збільшення прибутку підприємства [Електронний ресурс] / В.В. Колобова. – Режим доступу : <www.masters.donntu.edu.ua/2011/iem/kolobova/library/tez3.html>.
7. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: как создать, завоевать и удержать рынок / Пер. с англ. В.А. Гольдича, И.А. Оганесовой ; Науч. ред. и авт. введение Б.А. Соловьев. – М. : ООО «Издательство АСТ», 2000. – 272 с.
8. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер / Ф. Котлер ; Пер. с англ. под ред. Т.Р. Теор. – СПб. : Нева, 2003. – 231 с.
9. Портер М. Стратегія конкуренції / М. Портер. – К. : Основи, 1998.
10. Эванс Дж.Р. Маркетинг : [Пер. с англ.] / Р.Дж. Эванс, Б. Берман. – М. : Экономика, 1993.

УДК 658.62:339.137.2

Ігнашкіна Т.Б.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки промисловості
Національної металургійної академії України***Семенюк В.С.***старший викладач кафедри економіки промисловості
Національної металургійної академії України*

ОЦІНЮВАННЯ ТА ДІАГНОСТУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена удосконаленню методичного забезпечення процесів оцінювання і діагностування конкурентоспроможності продукції підприємства. Уточнено алгоритм розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності продукції. Обґрунтовано методичні положення, які дозволяють виконати факторний аналіз даного показника.

Ключові слова: підприємство, продукція, конкурентоспроможність, методика оцінки, факторний аналіз.

Игнашкіна Т.Б., Семенюк В.С. ОЦЕНИВАНИЕ И ДИАГНОСТИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Стаття посвячена удосконаленню методичного забезпечення процесів оцінювання і діагностування конкурентоспроможності продукції підприємства. Уточнено алгоритм розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності продукції. Обґрунтовано методичні положення, які дозволяють виконати факторний аналіз даного показника.

Ключевые слова: предприятие, продукция, конкурентоспособность, методика оценки, факторный анализ.

Ignashkina T.B., Semenyuk V.S. EVALUATION AND DIAGNOSTICATION OF COMPETITIVENESS OF PRODUCTS OF ENTERPRISE

The article is devoted to the improvement of the methodical providing of processes of evaluation and diagnostication of competitiveness of products of enterprise. The algorithm of calculation of integral index of competitiveness of products is specified. Methodical positions which allow to execute the factor analysis of this index are grounded.

Keywords: enterprise, products, competitiveness, method of estimation, factor analysis.

Постановка проблеми. Традиційним напрямом аналізу конкурентоспроможності на мікрорівні є оцінювання конкурентоспроможності підприємств, а також товарів, які ними виробляються. Ці питання стали сьогодні невід'ємною складовою процесу управління підприємством. Не менш важливим є проведення аналізу отримуваних оцінок рівня конкурентоспроможності продукції із застосуванням сучасних методик.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним і практичним проблемам конкурентоспроможності продукції підприємства за широким спектром питань і, зокрема, методичному забезпеченню її оцінки присвячено наукові праці багатьох фахівців-економістів, серед яких М.В. Акулич, В.І. Блонська, А. Воронов, О.О. Гетьман, А.Г. Загородній, І.М. Лифиц, Ш.Ш. Магомедов, А. Печенкін, М.М. Трещов, Р.А. Фатхутдинов, В.М. Шаповал [1-13] та ін. Проте певні методичні аспекти такої оцінки потребують доопрацювання. Про методику аналізу даного явища говориться лише побіжно, з наголошенням на необхідності аналізувати рівень конкурентоспроможності продукції у динаміці.

Постановка завдання. Зазначене вище дозволяє сформулювати основну мету даного дослідження, яка полягає в уточненні методичних підходів до оцінювання конкурентоспроможності продукції та використанні методу факторного аналізу при діагностуванні її рівня.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під конкурентоспроможністю будемо розуміти характеристику товару, що відображає його відмінність від товару-конкурента як за ступенем відповідності конкретній суспільній потребі, так і за витратами на її задоволення [14, с. 6]. У науковій літературі зустрічаються й інші визначення конкурентоспроможності

продукції, але всі вони за своєю основною сутністю не містять принципових відмінностей.

Зі змістовної наповненості даної категорії випливає два важливі постулати: 1) конкурентоспроможність будь-якої продукції визначається тільки в результаті порівняння, а, отже, є відносним показником; 2) в умовах, коли кон'юнктура ринку постійно змінюється, конкурентоспроможність продукції, визначену на якийсь період часу, неможна просто декларувати, а, отже, потрібен постійний моніторинг ринку з відповідним коригуванням рівня даного показника.

Базовим методичним документом з оцінки конкурентоспроможності продукції можна вважати Методику, що є сумісною розробкою двох, ще радянських, науково-дослідних інститутів (ЦНІИТЭИТяжмаш, ВНИИВС), один з яких був фаховим у галузі машинобудування, другий – у сфері зовнішньоекономічних зв'язків [14]. Подальші методичні публікації з цієї проблематики, включаючи навчальну літературу, побудовані у своїй більшості на тих же принципових методичних підходах, або дублюють Методику, причому не кращим чином.

Не зупиняючись зараз детально на основних методологічних засадах згаданої Методики (формування системи одиничних параметрів продукції, об'єднання їх у групи за певними ознаками, вибір бази порівняння для отримання відносних характеристик одиничних параметрів, визначення вагомості параметрів, вибір методу інтегрування) і погоджувачись з ними у цілому, зупинимось на деяких аспектах, що потребують додаткових коментарів або уточнень.

Найбільш розповсюдженим методом, що використовується для оцінювання складних соціально-економічних явищ (до яких ми відносимо і конкурентоспроможність продукції), є метод агрегування

системи одиничних показників в один інтегральний, що не викликає заперечень. При цьому групування одиничних показників найчастіше здійснюється за такими номенклатурними групами параметрів конкурентоспроможності [14, с. 11]:

- *нормативні параметри* (патентної чистоти, екологічні, безпеки);

- *технічні параметри*, у тому числі параметри призначення (класифікаційні, конструктивні, технічної ефективності), ергономічні параметри, естетичні параметри. У деяких випадках (відсутність інформації, спрощення розрахунків, проведення орієнтовних оцінок) з технічних параметрів обирають найбільш вагомую групу або застосовують комплексний параметр – корисний ефект;

- *економічні параметри* (ціна споживання, яка включає повні витрати споживача на придбання і споживання (експлуатацію) товару протягом строку його служби).

Існують й інші типології параметрів конкурентоспроможності з виділенням, наприклад, двох груп параметрів (технічні, економічні), або додаванням до наведеної вище розгорнутої номенклатури груп комерційних та організаційних параметрів. Ці класифікації не є принципово іншими, оскільки у першому випадку нормативні параметри лише віднесені до складу технічних, а у другому – перелічені додаткові умови цілком можуть враховуватись у групі економічних параметрів.

Щодо групи економічних параметрів, то слід звернути також увагу на те, що при визначенні повної ціни споживання як основного економічного критерію (нагадаємо, що вона дорівнює сумі витрат на придбання і експлуатацію продукції протягом її корисного строку дії) одноразові витрати на придбання продукції (інакше, ціна придбання) по оцінюваній продукції і товару-конкуренту повинні бути коректно зіставлені за основними комерційними умовами, до яких належать:

- строки розрахунку ціни;
- умови постачання;
- кредитні умови;
- обсяги продукції, що постачається;
- комплектність;
- умови уторгування;
- строки технічних гарантій.

Детальний розгляд процедури приведення цін на основі кон'юнктурних джерел інформації виходить за межі даної публікації, але за необхідності можна скористатися методичними рекомендаціями, наведеними у фаховій літературі [15; 16].

Зазначеною вище Методикою передбачено використання декількох методів оцінки конкурентоспроможності (диференціальний, комплексний, змішаний, спрощений). Основний з них – комплексний метод, за яким інтегральний показник конкурентоспроможності (I) розраховується з використанням формули:

$$I = I_{np} * I_{tp} / I_{ep}, \quad (1)$$

де I_{np} , I_{tp} , I_{ep} – групові показники конкурентоспроможності за нормативними, технічними та економічними параметрами відповідно [14, с. 25].

Формула (1) з груповим показником конкурентоспроможності за економічними параметрами (I_{ep}) у знаменнику буде давати коректний результат при розрахунку останнього як відношення повних витрат споживача по оцінюваній продукції (З) і товару-конкурента (Z_0), відповідно. Але ж оцінка групового показника за власне економічними параметрами у цьому випадку не буде коректною, оскільки витрат-

ні параметри є показниками-дестимуляторами (чим вони менші, тим вище конкурентоспроможність). Тобто для надання висновку тільки по групі економічних параметрів I_{ep} слід розраховувати як обернене відношення (Z_0 до З).

Тоді формула інтегрального показника конкурентоспроможності буде мати такий вигляд:

$$I = I_{np} * I_{tp} * I_{ep}. \quad (2)$$

Часто діагностику конкурентоспроможності продукції ототожнюють з її оцінкою, або, у кращому випадку, пропонують аналізувати її у динаміці. Визначаючи необхідність такого виду діагностики, вважаємо також за доцільне здійснювати поглиблений факторний аналіз конкурентоспроможності продукції.

Уточнений алгоритм розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності продукції за формулою (2) визначає, що його зміна як результативного показника відбувається внаслідок зміни одного з чинників, а саме, групових показників за нормативними, технічним та економічними параметрами, а форма цієї залежності – мультиплікативна економічна модель.

Факторний аналіз зміни результативного показника у мультиплікативних моделях може бути виконаний одним з наступних методів [17]: ланцюгової підстановки, інтегральним або логарифмічним. Розглянемо методичні засади факторного аналізу мультиплікативної моделі, яка базується на трьох чинниках, методом ланцюгової підстановки.

Загальний методичний підхід при використанні даного методу полягає у поступовій заміні базисного значення кожного чинника у результативному показнику на звітне. Порівняння значення результативного показника до і після заміни рівня певного чинника дозволяє елімінувати вплив інших чинників, крім того, що змінюється, і визначити його вплив на результативний показник.

Використання методу ланцюгових підстановок передбачає певну послідовність заміни чинників: у першу чергу визначають вплив кількісних чинників, а в останню – якісних [18]. Тому для використання методу ланцюгових підстановок передумовою є визначення послідовності заміни чинників. Адепти економічного аналізу [17] визначають, що однозначного поділу чинників, коли їх кількість більше двох, не існує. Методичні положення такого поділу з метою визначення послідовності заміни чинників запропоновані у роботі [19], але застосування цих положень для інтегрального показника конкурентоспроможності продукції у коректний спосіб є неможливим.

Яким же чином тоді виконувати факторний аналіз інтегрального показника конкурентоспроможності продукції? Для відповіді на це питання слід повернутися до сутності факторного аналізу багатofакторних економічних моделей і відмінностей різних методів економічного аналізу.

Загальними для факторного аналізу економічних моделей є те, що існує вплив на результативний показник кожного окремо взятого чинника, а крім того, має місце зміна результативного показника внаслідок взаємодії всіх чинників. Відмінності методів економічного аналізу полягають у тому, як результат взаємодії чинників розподіляється між ними. Наочно ці положення продемонструємо на прикладі двохфакторної моделі результативного показника (P):

$$P = x \cdot y, \quad (3)$$

де x і y – чинники, що визначають результативний показник.

Значення результативного показника базового періоду (P_0):

$$P_0 = x_0 \cdot y_0. \quad (4)$$

Значення результативного показника звітнього періоду (P_1):

$$P_1 = x_1 \cdot y_1. \quad (5)$$

Загальна зміна результативного показника (ΔP_Σ):

$$\Delta P_\Sigma = P_1 - P_0 = x_1 y_1 - x_0 y_0. \quad (6)$$

Окремий вплив чинника x (ΔP_x):

$$\Delta P_x = (x_1 - x_0) y_0. \quad (7)$$

Окремий вплив чинника y (ΔP_y):

$$\Delta P_y = x_0 (y_1 - y_0). \quad (8)$$

Вплив на результативний показник взаємодії двох чинників ($\Delta P_{\text{вз}}$):

$$\Delta P_{\text{вз}} = (x_1 - x_0)(y_1 - y_0). \quad (9)$$

Маємо баланс чинників:

$$\Delta P_x + \Delta P_y + \Delta P_{\text{вз}} = (x_1 - x_0)y_0 + x_0(y_1 - y_0) + (x_1 - x_0)(y_1 - y_0) = x_1 y_1 - x_0 y_0 = \Delta P_\Sigma. \quad (10)$$

Якщо є можливість, використовуючи метод ланцюгових підстановок, визначити, який з чинників є якісним, а який кількісним, то результат взаємодії передається якісному чиннику. Так, якщо ранжування виявило, що більш якісним є чинник y , то визначення впливу чинників має такий вигляд.

Вплив чинника x (кількісного):

$$\Delta P_x = (x_1 - x_0) y_0. \quad (11)$$

Вплив чинника y (якісного):

$$\Delta P_y = x_1 (y_1 - y_0), \quad (12)$$

$$\Delta P_y + \Delta P_{\text{вз}} = x_0 (y_1 - y_0) + (x_1 - x_0)(y_1 - y_0) = x_1 (y_1 - y_0) = \Delta P_y. \quad (13)$$

Таким чином, у разі, коли відсутня можливість визначення послідовності заміни базових значень на звітні, можливим залишається визначення впливу на результативний показник кожного окремого чинника та результату їх взаємодії.

З урахуванням того, що інтегральний показник конкурентоспроможності продукції є трьохфакторною моделлю, методологія такого аналізу може виглядати таким чином (для демонстрації методу прийнято символи x, y, z , що відповідають факторам $I_{\text{ТП}}$, $I_{\text{ЕП}}$ у формулі (2)).

Базове значення інтегрального показника ($I^{\text{баз}}$):

$$I^{\text{баз}} = x_0 \cdot y_0 \cdot z_0. \quad (14)$$

Звітне значення цього показника ($I^{\text{зв}}$):

$$I^{\text{зв}} = x_1 \cdot y_1 \cdot z_1. \quad (15)$$

Вплив окремих чинників:

$$\Delta I_x = (x_1 - x_0) y_0 \cdot z_0. \quad (16)$$

$$\Delta I_y = x_0 (y_1 - y_0) \cdot z_0. \quad (17)$$

$$\Delta I_z = x_0 y_0 (z_1 - z_0). \quad (18)$$

Зміна результативного показника внаслідок взаємодії чинників:

$$\Delta I_{\text{вз}} = I^{\text{баз}} (i_x \cdot i_y \cdot i_z + 2 - i_x - i_y - i_z), \quad (19)$$

де i_x, i_y, i_z – відповідно індивідуальні індекси окремих чинників.

Баланс чинників:

$$\Delta I_x + \Delta I_y + \Delta I_z + \Delta I_{\text{вз}} = I^{\text{зв}} - I^{\text{баз}}. \quad (20)$$

Таким чином, загальна зміна індексу конкурентоспроможності продукції підприємства розкладається на чотири складових, які відображають вплив кожного із групових параметрів і результат їх взаємодії.

Розглянемо практичне застосування викладених методичних положень на прикладі аналізу динаміки конкурентоспроможності автомобіля, визначеної комплексним методом, згідно з яким інтегральний показник конкурентоспроможності розраховується за формулою (2).

Аналізується динаміка конкурентоспроможності автомобіля внаслідок заміни двигуна з бензинового на дизельний. Як базовий варіант, так і той, що пропону-

ється, відповідають нормативним параметрам (тобто $I_{\text{нп}}=1$), але очікуваною є зміна технічних і економічних параметрів. За рахунок зменшення витрат палива на 100 км пробігу при зростанні часу розгону і зменшенні максимальної швидкості груповий показник за технічними параметрами зростає на 12%, а внаслідок зростання ціни автомобіля і витрат на технічне обслуговування і поточні ремонти при зменшенні витрат на паливо груповий показник за економічними параметрами зменшується на 5%. Тоді загальна відносна зміна (індекс динаміки) інтегрального показника конкурентоспроможності (K) буде дорівнюватиме добутку індексів групових показників за нормативними ($K_{\text{нп}}$), технічними ($K_{\text{тн}}$) і економічними ($K_{\text{ен}}$) параметрами (згадаємо про тотожність взаємозв'язків показників в мультиплікативній моделі та індексів, розрахованих на основі цих показників) становитиме:

$$K = K_{\text{нп}} \cdot K_{\text{тн}} \cdot K_{\text{ен}}, \quad (21)$$

$$K = 1,0 \cdot 1,12 \cdot 0,95 = 1,064.$$

Отже, за рахунок заходу з підвищення конкурентоспроможності автомобіля інтегральний показник збільшиться на 6,4%.

Визначимо вплив на загальну динаміку відносної зміни групових показників, використавши для цього формули (16), (17), (18), (19) відповідно.

Зміна конкурентоспроможності внаслідок відносної зміни нормативних параметрів ($\Delta K_{\text{нп}}$):

$$\Delta K_{\text{нп}} = (1,0 - 1,0) \cdot 1,0 \cdot 1,0 = 0.$$

Зміна конкурентоспроможності внаслідок відносної зміни групового показника за технічними параметрами ($\Delta K_{\text{тн}}$):

$$\Delta K_{\text{тн}} = 1,0 \cdot (1,12 - 1,0) \cdot 1,0 = +0,12.$$

Зміна конкурентоспроможності внаслідок відносної зміни групового показника за економічними параметрами ($\Delta K_{\text{ен}}$):

$$\Delta K_{\text{ен}} = 1,0 \cdot 1,0 \cdot (0,95 - 1,0) = -0,05.$$

Зміна конкурентоспроможності внаслідок взаємодії відносної зміни усіх групових показників ($\Delta K_{\text{вз}}$):

$$\Delta K_{\text{вз}} = 1,0 \cdot (1,0 \cdot 1,12 \cdot 0,95 + 2 - 1,0 - 1,12 - 0,95) = -0,006.$$

Баланс чинників:

$$\Delta K_{\text{тн}} + \Delta K_{\text{ен}} + \Delta K_{\text{вз}} = 0 + 0,12 - 0,05 - 0,006 = +0,064.$$

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, на основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

- уточнений алгоритм визначення інтегрального показника конкурентоспроможності продукції підприємства дозволяє коректно розрахувати не тільки власне цей показник, а й одну з його складових, а саме, груповий показник за економічними параметрами;
- запропоновані підходи до діагностування рівня конкурентоспроможності продукції дозволяють на практиці визначити вплив відносної зміни кожного групового показника та їх взаємодії на динаміку інтегрального показника конкурентоспроможності.

У разі необхідності можливо таким же чином визначити вплив кожного окремого одиничного параметра.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акулич М.В. Анализ конкурентоспособности продукции в аспекте взаимоотношений с потребителями / М.В. Акулич // Маркетинг. – 2003. – № 6(73). – С. 106-112.
2. Блонська В.І. Порівняльна характеристика методів оцінки конкурентоспроможності продукції [Електронний ресурс] / В.І. Блонська, Н.Т. Депа // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.15. – С. 115-120.
3. Воронов А. Конкурентоспроможність промислової продукції // Стандарти та якість. – 2003. – № 5. – С. 59-65.
4. Гетьман О.О. Економіка підприємства : навч. посібник / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – 2-ге вид. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.

5. Гетьман О.О. Економічна діагностика : навч. посібник / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.
6. Загородній А.Г. Оцінювання конкурентоспроможності продукції підприємства / А.Г. Загородній, В.М. Чубай // *Фінанси України*. – 2013. – № 1. – С. 29-30.
7. Лифиц И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг / И.М. Лифиц. – М. : Юрайт-М, 2001. – 224 с.
8. Лифиц И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг : учеб. пособие / И.М. Лифиц. – М. : Высшее образование, 2009. – 460 с.
9. Магомедов Ш.Ш. Конкурентоспособность товаров / Ш.Ш. Магомедов. – М. : Дашков и Ко, 2012. – 294 с.
10. Печенкин А. Об оценке конкурентоспособности товаров и товаровпроизводителей / А. Печенкин, В. Фомин // *Маркетинг*. – 2000. – № 2. – С. 23-26.
11. Трещов М.М. Методи оцінювання конкурентоспроможності продукції [Електронний ресурс] / М.М. Трещов // *Економічний простір*. – 2009. – № 23/1. – С. 118-126. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2009_23/1/treshov.pdf.
12. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА – М., 2000. – 312 с.
13. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Эксмо, 2005. – 544 с.
14. Методика оценки конкурентоспособности машиностроительной продукции / ЦНИИТЭИтяжмаш, ВНИИВС. – М. : Мособлстат, 1990. – 60 с.
15. Маркетинг во внешнеэкономической деятельности предприятия. – М. : Внешторгиздат, 1989. – 152 с.
16. Левшин Ф.М. Внешнеторговые цены / Ф.М. Левшин. – М. : Внешторгиздат, 1990. – 136 с.
17. Баканов М.И. Теория экономического анализа : учебник / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – 4-е изд., доп. и перераб. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 416 с.
18. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – 2-е изд., перераб. и доп. – Мн. : ИП «Экоперспектива», 1998. – 498 с.
19. Семенюк В.С. Методические положения факторного анализа оборачиваемости производственных запасов / В.С. Семенюк // *Економіст*. – 2004. – № 8(214). – С. 36-38.

УДК 338.33

Костенко Т.О.
аспірант

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ВИРОБНИЦТВО БІОЕТАНОЛУ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЦУКРОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Здійснено прогноз урожайності цукрових буряків та виробництва цукру на 2014 та 2015 роки на основі використання поліноміальних моделей. Проаналізовано можливі обсяги виходу біоетанолу за різних варіантів організації переробки цукрових буряків. Розраховано економічну ефективність виробництва біоетанолу за різними варіантами схеми переробки цукрових буряків на цукор та біоетанол в умовах цукрового заводу. Узагальнено переваги цукрових заводів при поєднанні виробництва цукру та біоетанолу. Велике практичне значення має запропоновані автором варіанти організації схеми перероблення цукрових буряків, ефективне впровадження яких у виробничий процес на підприємствах цукрової галузі України дасть можливість реалізувати чимало економічних та соціальних переваг та уникнути низки комерційних ризиків.

Ключові слова: біоетанол, відходи цукробурякового виробництва, виробнича диверсифікація, інноваційний розвиток, цукровий завод, цукрова галузь.

Костенко Т.О. ПРОИЗВОДСТВО БИОЭТАНОЛА КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ САХАРНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

Осуществлен прогноз урожайности сахарной свеклы и производства сахара на 2014 и 2015 годы на основе использования полиномиальных моделей. Проанализированы возможные объемы выхода биоэтанола при различных вариантах организации переработки сахарной свеклы. Рассчитана экономическая эффективность производства биоэтанола по различным вариантам схемы переработки сахарной свеклы на сахар и биоэтанол в условиях сахарного завода. Обобщены преимущества сахарных заводов при сочетании производства сахара и биоэтанола. Большое практическое значение имеют предложенные автором варианты организации схемы переработки сахарной свеклы, эффективное внедрение которых в производственный процесс на предприятиях сахарной отрасли Украины позволит реализовать многие экономические и социальные преимущества и избежать ряда коммерческих рисков.

Ключевые слова: биоэтанол, отходы свеклосахарного производства, производственная диверсификация, инновационное развитие, сахарный завод, сахарная отрасль.

Kostenko T.O. BIOETHANOL PRODUCTION AS A PERSPECTIVE DIRECTION OF UKRAINIAN SUGAR INDUSTRY INNOVATION DEVELOPMENT

The forecast of sugar beet yield and sugar production for 2014 and 2015 is made through the use of polynomial models. The paper analyses possible of ethanol output at various variants of processing sugar beets. The economic efficiency of bioethanol production by various versions of schema processing sugar beet into sugar and bioethanol is calculated. The study generalizes benefits of sugar and ethanol combination production at sugar mills. A great practical importance has the schemes of different variants of sugar beet processing which were proposed by author, effective implementation of which in the production process will enable the sugar mills to implement many economic and social benefits and avoid some commercial risks.

Keywords: bioethanol, waste of sugar beet production, production diversification, innovative development, sugar mill, sugar industry.

Постановка проблеми. Цукрова галузь у сучасних умовах зіткнулася з великими труднощами. За роки незалежності України із 192 цукрових заводів у 2013 році були задіяні у виробництві лише 38. Посівні пло-

щі цукрових буряків скоротилися з 1 млн 640 тис. га до 270,4 тис. га, внаслідок чого відбулася повна ліквідація виробництва вітчизняного елітного насіння цукрових буряків, чим славилася Україна в минулому,

а замість цього необхідна кількість насіння купується переважно за кордоном, що здорожує вітчизняне цукрове виробництво. Як результат, виробництво цукру з цукрових буряків в Україні почало невпинно скорочуватися: якщо у 1990 році вироблялося 5,4 млн т цукру, то у 2011 році – 2,3 млн т, а у 2013 році – 1,2 млн т [7]. На місце вітчизняного цукру в Україну завозиться цукор із тростини та заміники солодоців для харчової промисловості. У 2012 році в харчовій промисловості заміники цукру вже становили 18%, з яких 80% – це синтетичні матеріали, які надзвичайно шкідливі для всього живого. Саме неякісні харчі – одна із двох основних причин виходу України на одне з перших місць в Європі за смертністю населення.

Це призвело до зменшення кількості робочих місць, збільшення відстаней перевезення цукросировини, зменшення посівних площ цукрових буряків, зниження продуктивності праці на діючих цукрових заводах, порушення сівозміни у сільському господарстві, значного скорочення експортного потенціалу галузі та виникнення соціальної напруги в регіонах. Україна почала імпортувати цукор, інвестуючи зарубіжних виробників, тоді як власні поля і переробні потужності простоюють.

За таких обставин проблема не лише відродження, а й збереження цукробурякового виробництва стає особливо актуальною, і досягти цього можна, обравши інноваційний напрям розвитку.

Одним із перспективних напрямів інноваційного розвитку цукрової галузі є поєднання на цукровому заводі виробництва цукру та біоетанолу. За даними Асоціації «Укрцукор», на виробничі потреби у 2013 році цукровими заводами витрачено приблизно 283 млн м³ природного газу, або загалом 325 тис. тонн умовного палива та 272 млн кВт/год електроенергії. Частка палива та енергії у собівартості переробки 1 тонни цукрових буряків сягнула 38%, а складова його частина в собівартості цукру складає 27%, а на окремих підприємствах – ще вища.

Цукрова галузь має великий невикористаний потенціал у секторі біоенергетики. У 90-х роках працювало 192 цукрових заводів, із них станом на 2013 рік демонтовано 80, решта 112 підприємств (діючих і законсервованих) можуть прийняти участь у виробництві біологічних палив. При цьому будівлі, споруди та обладнання демонтованих цукрових заводів можуть бути використані у цих цілях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження та розвиток виробництва біопалива в Україні зробили такі вчені, як О. Хаецька [9], В. Бондар [1], Г. Калетнік [2], В. Месель-Веселяк, М. Ярчук [5], М. Кюденська [3], П. Майданевич [4] та ін. Проте не всі цукрові заводи переходять на інноваційний тип розвитку на основі альтернативного палива через комплекс причин.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз можливостей виробництва біоетанолу та обґрунтування його соціально-економічного значення на цукрових заводах України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ураховуючи світовий досвід щодо використання цукросировини для виробництва біоетанолу як альтернативного пального, доцільно було б його впровадити на цукрових заводах України. Необхідність диверсифікації продукції цукробурякового виробництва визначається не тільки залежністю країни від імпорту енергоресурсів, а й необхідністю мати резервні потужності для переробки надлишку виробленої продукції, зважаючи на циклічний та ризиковий характер галузі.

На основі використання поліноміальних моделей (рис. 1 та 2), які описують рівень урожайності цукрових буряків і виробництва цукру в Україні протягом 1990–2013 років, здійснено прогноз урожайності цукрових буряків на 2014 та 2015 роки, який передбачає її підвищення на 5,2% та збільшення обсягів виробництва цукру на 7,7% (у 2015 році).



Рис. 1. Поліноміальна лінія тренду четвертого ступеня урожайності цукрових буряків в Україні

Джерело: складено автором за даними [7]

Прогнозна модель урожайності цукрових буряків є адекватною, оскільки коефіцієнт детермінації більший 0,75 ($R^2 = 0,916$). Розрахунок F-статистики (критерій Фішера) показав, що $F (F = \frac{R^2}{1-R^2} \frac{n-m-1}{m} = \frac{0,916}{1-0,916} \frac{24-2-1}{2} = 114,5) > F_{кр}$ (знаходимо з таблиці $F_{кр}(1;21;0.05) = 4.35$), отже коефіцієнт детермінації (модель лінії тренда в цілому) статистично значимий.



Рис. 2. Поліноміальна лінія тренду четвертого ступеня виробництва цукру з буряків в Україні

Джерело: складено автором за даними [7]

Прогнозна модель виробництва цукру з буряків є адекватною, оскільки коефіцієнт детермінації більший 0,75 ($R^2 = 0,88$). Розрахунок F-статистики (критерій Фішера) показав, що $F (F = \frac{R^2}{1-R^2} \frac{n-m-1}{m} = \frac{0,88}{1-0,88} \frac{24-2-1}{2} = 77) > F_{кр}$ (знаходимо з таблиці $F_{кр}(1;21;0.05) = 4.35$), отже коефіцієнт детермінації (і рівняння тренда в цілому) статистично значимий.

Таким чином, передумови для налагодження виробництва біоетанолу в Україні існують і зберігатимуться на перспективу.

Сировиною для виробництва біоетанолу є сільськогосподарські культури та продукти їх первинної переробки з високим вмістом цукру або крохмалю, зокрема і цукрові буряки. За виходом біоетанолу з 1 га цукрові буряки переважають пшеницю – у 2,5, картоплю – у 2, кукурудзу – у 1,5 рази. Виробництво біоетанолу з цукрових буряків потребує на 25-30% менше енергозатрат, ніж із зерна, оскільки не потребує солоду та ферментних препаратів [9, с. 16].

Традиційним підходом в Україні є виробництво біоетанолу з відходів цукробурякового виробництва – меляси, проте його можна виробляти і з проміжних продуктів переробки цукрових буряків: дифузійного соку, цукрового сиропу, зеленої патоки тощо.

Так, на виготовлення 1 тонни біоетанолу (~1250 л) необхідно витратити: дифузійного соку (цукристістю 14%) – 11,2 тонни, цукрового сиропу (цукристістю 45%) – 3,47 тонни, зеленої патоки (цукристістю 50%) – 3,13 тонни коренеплодів, меляси (цукрис-

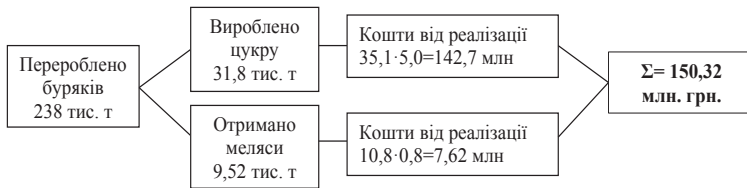


Рис. 3. Схема переробки цукрових буряків за повним циклом виробництва цукру

Джерело: складено автором за даними асоціації цукровиків «Укрцукор»

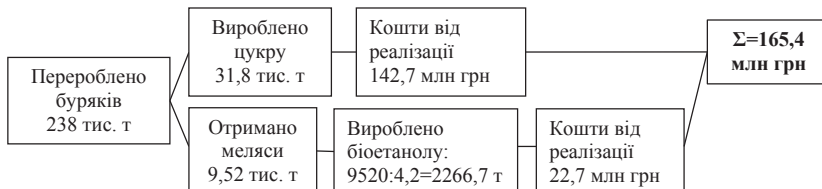


Рис. 4. Схема переробки цукрових буряків за повним циклом цукрового виробництва з виробництвом біоетанолу з власної меляси

Джерело: складено автором за даними асоціації цукровиків «Укрцукор»

тістю 46%) – 4,2 тонни, безпосередньо цукрових буряків – 9,77 тонни. Визначено також складові собівартості виробництва біоетанолу, зокрема вартість сировини та вартість переробки її безпосередньо на біоетанол, за вдосконаленою технологією. Так, при виробництві біоетанолу з дифузійного соку вартість сировини для переробки при врожайності 40 т/га становить 3,75 грн/л, вартість переробки – 3,12 грн/л, всього – 6,87 грн/л; з цукрового сиропу і зеленої патоки відповідно: вартість сировини – 4,67 грн/л, переробки – 2,29 грн/л, всього – 6,96 грн/л; меляси – (2,72 + 2,28) 5,0 грн/л. При рівні рентабельності 10% ціна біопалива (без ПДВ) становитиме відповідно із дифузійного соку – 7,56 грн/л, цукрового сиропу і зеленої патоки – 7,66 грн/л, меляси – 5,5 грн/л. Отже, найдешевше обходиться виробництво біоетанолу з меляси. З решти напівпродуктів цукрового виробництва ціна більше ніж на 37% вища. До речі, ціна біоетанолу в Роттердамі у 2010 р. була 6,8 грн/л, у Бразилії – 5,68, у США – 4,72, в Україні – 6,8 грн./л, що за ціни бензинів в Україні (2010 HSR) 9,0-9,5 грн/л дає можливість ефективно розвивати дане виробництво, яке у сьогодні розвивається дуже повільно. У 2012 р. на Узинському цукровому заводі Київській області діяла установка з виробництва біоетанолу, яка переробляла 70 тонн меляси на добу і отримувала при цьому 30 тонн біопалива, але вона була лише одна [1, с. 24].

Розглянемо можливі обсяги виходу біоетанолу за різних варіантів організації переробки цукрових буряків.

Вихідні умови станом на 2013 рік:

– потужність цукрового заводу (середня): 3500 тонн

цукрових буряків в добу;
– тривалість виробництва (середня): 68 діб;
– перероблено буряків: 238 тис. тонн;
– вихід цукру (в середньому): 13,35% до ваги буряків;
– вихід меляси – 4%,
– вартість цукру (мінімальна): 4,49 грн/кг;
– вартість меляси: 800 грн/т;
– витрати меляси на виробництво 1 тонни біоетанолу: 4,2 тонни;
– витрати зеленої патоки на виробництво 1 тонни біоетанолу: 3,191 тонни;
– витрати дифузійного соку на виробництво 1 тонни біоетанолу: 14,876 тонни;
– ціна на біоетанол: 10 тис. за тону (8 грн/дм³);
– вміст цукру в дифузійному соці: 13,3%.

Перероблення цукрових буряків за схемою повного циклу виробництва цукру подано на рисунку 3.

Перероблення цукрових буряків за схемою повного циклу цукрового виробництва з виробництвом біоетанолу з власної меляси подано на рисунку 4.

Перероблення цукрових буряків за схемою з виводом з циклу цукрового виробництва 20% дифузійного соку та виробництва з нього і отриманої біоетанолу подано на рисунку 5.

З переробленої кількості буряків на стадії дифузії за відкачки 120% дифузійного соку, його кількість становитиме (238 тис. т × 1,2) 285,6 тис. тонн. При його використанні у кількості 20% на біоетанол буде

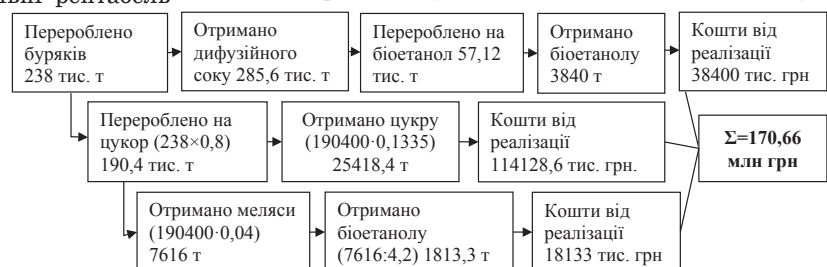


Рис. 5. Схема перероблення цукрових буряків з виведенням з циклу цукрового виробництва 20% дифузійного соку та виробництва з нього і отриманої меляси біоетанолу

Джерело: складено автором за даними асоціації цукровиків «Укрцукор»

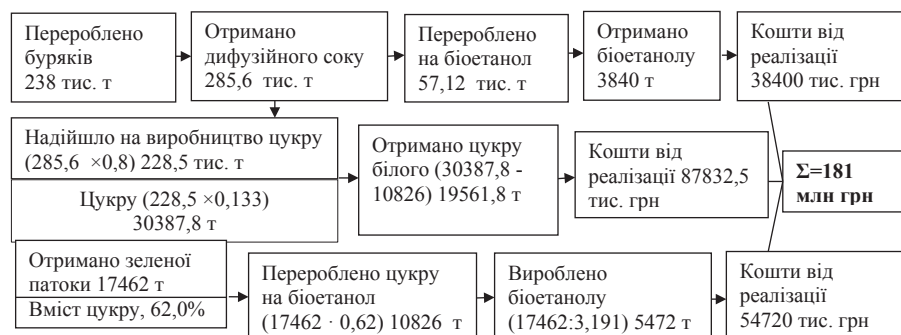


Рис. 6. Схема переробки цукрових буряків з виводом 20% дифузійного соку та зеленої патоки для виробництва біоетанолу

Джерело: складено автором за даними асоціації цукровиків «Укрцукор»

перероблено 57,12 тис. тонн ($285,6 \times 0,2$), за вмістом у ньому сахарози 13,3%, та виходу біоетанолу із однієї тонни сахарози 63,18 дал ($631,8$ л) буде вироблено біоетанолу – 4799759,3 л ($57120 \cdot 0,133 \cdot 631,8$) або 3840 тонн.

У такому разі на виробництво цукру буде задіяно 216 тис. тонн ($270000 \cdot 0,8$) і отримано меляси 8,64 тис. тонн ($216 \cdot 0,04$). За цінової політики, аналогічної попереднім варіантам, маємо:

Перероблення цукрових буряків за схемою неповного циклу з виводом 20% дифузійного соку та зеленої патоки на біоетанол подано на рисунку 6.

Розрахункові дані щодо співвідношення виробленої продукції та валовий дохід за різними варіантами схеми переробки цукрових буряків на цукор та біоетанол в умовах цукрового заводу потужністю 3500 т буряків на добу за тривалості сезону 68 діб наведено у таблиці 1.

Наведені розрахунки свідчать, що незалежно від варіанту організації схеми перероблення цукрових буряків будівництво біоетанольної установи як складової цукрового заводу збільшує обсяг його валового прибутку на 15-31 млн грн на рік. Аналіз різних варіантів виробництва цукру та біоетанолу в умовах цукрового заводу показав, що оптимальною є переробка цукрових буряків за схемою неповного циклу цукрового виробництва з вилученням 20% дифузійного соку та зеленої патоки першої кристалізації, що сприяє збільшенню продуктивності праці на 20,4%.

Перші кроки у цьому напрямі в Україні вже є. Так, у 2014 році компанія «Астарта» завершила інноваційний проект по будівництву біогазового комплексу ВП «Глобинського цукрового заводу». Біогазовий комплекс ВП «Глобинського цукрового заводу» на Полтавщині є другим у світі за потужністю виробництва біогазу із цукрових буряків (жому) та, за словами генерального директора компанії, може дати 60 млн кубометрів газу за 100 днів роботи (це приблизно 50% енергопотребі заводу). Побудова біоетанолового заводу поруч з біогазовим комплексом забезпечить відмінну синергію, що дасть можливість врегулювати внутрішній ринок цукру за рахунок диверсифікації продукції цукрових заводів, а також підвищить економічні показники їх діяльності.

Крім того, поєднання виробництва біоетанолу та цукру в умовах цукрового заводу дозволяє реалізувати такі переваги:

– залежно від кількості наявної сировини (цукрових буряків) маніпулювання відбором дифузій-

ного соку дозволяє легко змінювати відповідно до попиту вид та кількість отриманої продукції (цукру-піску, біоетанолу тощо);

– за правильної організації виробництва дозволяє збільшити тривалість роботи підприємства до 50-140 діб на рік та створити додатково на кожному цукровому заводі 20...25 робочих місць, або в цілому по галузі 760...950 й вирішити важливі соціально-економічні проблеми жителів села;

– продовження тривалості роботи цукрових заводів на 50-140 днів (залежно від обраного варіанту переробки цукрових буряків на цукор та біоетанол);

– підвищення кваліфікації – щонайменше 20 працівникам;

– зростання продуктивності праці за рахунок підвищення кваліфікації працівників та збільшення виручки від реалізації інноваційної продукції;

– збереження соціальної інфраструктури;

– зменшення соціальної напруги;

– організувати виробництво альтернативного джерела енергії і, що важливо, екологічно чистого, та зменшити шкідливі викиди в атмосферу й зберегти від забруднення навколишнє середовище;

– утилізувати надлишки виробленої сільськогосподарської продукції та побічну (проміжну) продукцію аграрно-промислового виробництва;

– збільшити кількість перероблених цукрових буряків, що дасть можливість збільшити площу посівів цукрових коренеплодів та відповідно збільшити зайнятість населення та продуктивність праці у сільськогосподарському секторі України;

– зменшити собівартість та підвищити якість цукру-піску за рахунок неповернення на першу кристалізацію основної маси нецукрів;

– збільшити прибутки сільськогосподарських підприємств та забезпечити додаткові надходження до бюджету;

– знизити залежність країни від імпорту енергоносіїв;

– забезпечити стабільне замовлення на продукцію аграрного сектора і переробної промисловості;

– освоювати нові ринки збуту для нового виду продукції цукровобурякового виробництва.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведене дослідження показало, що при виробництві на цукрових заводах лише цукру та меляси досягається найменший дохід від реалізації (150,32 млн грн) у порівнянні з поєднаним виробництвом цукру та біоетанолу за різними схемами переробки цукрових буряків. При цьому найбільший валовий прибуток досягається за четвертим варіантом,

Таблиця 1

Дохід цукрового заводу при різних варіантах переробки цукрових буряків

Варіанти переробки цукрових буряків	Вироблена продукція			Дохід, млн грн	Зростання продуктивності праці, %
	Цукор білий, тис. т	Біоетанол, т/дм ³	Меляса, тис. т		
1. Перероблення цукрових буряків за діючою схемою повного циклу виробництва цукру	31,8 (100%)	-	9,52	150,32	-
2. Перероблення цукрових буряків за схемою повного циклу цукрового виробництва та перероблення меляси на біоетанол	31,8 (100%)	$\frac{2266,7}{2833375}$	-	165,4	10,1
3. Перероблення цукрових буряків за схемою з вилученням з циклу цукрового виробництва 20% дифузійного соку та виробництва з нього і отриманої меляси біоетанолу	25,4 (79,9%)	$\frac{3653,3}{7066625}$	-	170,66	13,5
4. Перероблення цукрових буряків за схемою неповного циклу цукрового виробництва з вилученням 20% дифузійного соку та зеленої патоки першої кристалізації	19,6 (61,6%)	$\frac{9312}{11640000}$	-	181	20,4

Джерело: складено автором за даними асоціації цукровиків «Укрцукор»

при якому з технологічного процесу цукрового виробництва з дифузійним соком і зеленою патокою виводиться приблизно 38% цукру. Така схема створює умови для оперативного регулювання співвідношення цукор: біоетанол у залежності від внутрішнього споживання та експортного попиту.

При налагодженні виробництва біоетанолу на цукровому заводі з власної меляси, продуктивність праці збільшується на 10%. При виробництві біоетанолу із дифузійного соку та отриманої меляси за третьою схемою перероблення цукрових буряків продуктивність праці зростає на 13,5%, а налагодження виробництва біоетанолу за четвертою схемою переробки цукрових буряків забезпечує зростання продуктивності праці на 20,4%.

Практичне використання запропонованих варіантів організації схеми перероблення цукрових буряків на вітчизняних цукрових заводах дасть можливість реалізувати чимало економічних та соціальних переваг та уникнути низки комерційних ризиків. Налагодження виробництва біоетанолу на цукрових заводах України сприятиме інноваційному розвитку підприємств цукрової галузі, зростанню їх конкурентоспроможності, а це – зростання зайнятості населення та продуктивності праці, ефективна робота сільського господарства, а в перспективі – стратегічна сировина для енергетичної незалежності нашої держави, надійний шлях до соціально-економічного розвитку цукрових заводів, галузі та країни в цілому.

Перспективним напрямом подальших наукових досліджень є відродження цукробурякового підкомплексу АПК України шляхом пошуку інноваційних резервів розвитку галузі, початком якого має стати налагодження виробництва біоетанолу

на цукрових заводах для задоволення внутрішніх потреб галузі та відродження її експортного потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондар В.С. Цукрові буряки як відновлюване джерело біоенергетики // Вісник цукровиків України. – № 1(92). – 2014. – С. 22-25.
2. Калетнік Г.М. Розвиток ринку біопалив в Україні : монографія / Г.М. Калетнік. – К. : Аграрна наука, 2008. – 464 с.
3. Коденська М.Ю. Обґрунтування необхідності розробки інвестиційних проектів у розвитку біоетанолової галузі на базі продукції цукробурякового виробництва. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 12 с.
4. Майданевич П.М. Виробництво біоетанолу – перспективний шлях розвитку підприємств спиртової галузі АПК // Актуальні проблеми економіки. – № 1(103). – 2010. – С. 88-93.
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. Погріщук Б.В. Стратегія інноваційного розвитку АПК: формування та реалізація // Економіка розвитку. – № 2(58). – 2011. – С. 18-21.
7. Статистичні дані Держстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Федик О.Ю. Сучасний стан та перспективи розвитку ринку твердого біопалива в Україні // Інноваційна економіка. – 2012. – Вип. 9. – С. 172-176.
9. Хаєцька О.П. Економічні особливості виробництва біоетанолу з цукрових буряків у сучасних умовах // Збірник наукових праць ВНАУ. – № 1(48). – 2011. – С. 15-19.
10. Petersen A.M., Aneke M.C., Görgens J.F. Techno-economic comparison of ethanol and electricity coproduction schemes from sugarcane residues at existing sugar mills in Southern Africa // Biotechnology for Biofuels. – 2014. – No 7:105 [Electronic source]. – Access mode : <http://www.biotechnologyforbiofuels.com/content/pdf/1754-6834-7-105.pdf>.

УДК 316.323.47

Кошонько О.В.

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри фінансів та банківської справи
Хмельницького національного університету*

СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ

У статті проведено теоретичний аналіз визначення соціального капіталу, проаналізовано характеристику та структуру соціального капіталу, його вплив на розвиток суспільних відносин в Україні. Визначено роль впливу соціального капіталу на соціально-економічний розвиток та якість життя населення. Зроблено висновок про необхідність активізації державного регулювання формування ефективного механізму нагромадження соціального капіталу.

Ключові слова: соціальний капітал, людський капітал, якість життя, економічний розвиток.

Кошонько Е.В. СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

В статье проведен теоретический анализ определения социального капитала, проанализирована характеристика и структура социального капитала, его влияние на развитие общественных отношений в Украине. Определенная роль влияния социального капитала на социально-экономическое развитие и качество жизни населения. Сделан вывод о необходимости активизации государственного регулирования формирования эффективного механизма накопления социального капитала.

Ключевые слова: социальный капитал, человеческий капитал, качество жизни, экономическое развитие.

Koshonko E.V. SOCIAL CAPITAL AS A BASIS OF INCREASE OF QUALITY OF LIFE

In this paper a theoretical analysis of the definition of social capital, and analyze the characteristics of the structure of social capital and its influence on the development of social relations in Ukraine. A role of social capital influence on the socio-economic development and quality of life. The conclusion about the need to revitalize the state regulation of the formation of an effective mechanism for the accumulation of social capital.

Keywords: social capital, human capital, quality of life, economic development.

Постановка проблеми. Становлення ринкових відносин у постсоціалістичних країнах пов'язане з необхідністю втручання держави у соціально-економічний розвиток економіки з метою формування ефективного господарства, здатного продукувати інновації і підвищувати рівень і якість життя населення. Це потребує координації дій економічних суб'єктів із нагромадження капіталу, у тому числі його сучасних форм, які є основою розвитку всієї сукупності відносин суспільного відтворення.

Одним із таких джерел є формування та приросту соціального капіталу українського суспільства. Досвід розвинутих країн свідчить, що співтовариства, які приділяють належну увагу його формуванню, мають вищий рівень реалізації людського потенціалу та суспільних потреб. В економічній літературі все ширше визнається той факт, що людські стосунки, мережі, організації справляють величезний вплив на якість життя та перспективи людського розвитку.

Відповідно, особливого значення набувають завдання наукового дослідження соціального капіталу, зокрема в аспекті висвітлення сутності цієї категорії, визначення його місця у системі економічних ресурсів, ідентифікації його серед інших форм капіталу (реального, людського, інтелектуального), виявлення взаємозв'язків між ними.

Важливим є також установлення причинно-наслідкового зв'язку між соціальним капіталом, економічним зростанням і людським розвитком. Розкриття змісту поняття «соціальний капітал» і механізмів його формування має велике значення для розробки й реалізації сучасної соціально-економічної політики як на рівні окремого підприємства, регіону, так і національної економіки загалом.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні основи дослідження соціального капіталу закладені в роботах П. Бурд'є, Дж. Коулмена, Р. Патнема і знайшли подальший розвиток у дослідженнях Р. Барта, В. Бейкера, П. Вілсона, Дж. Вулкока, Н. Ліна, А. Портеса, М. Шиффа, Ф. Фукуями. Різні аспекти дослідження соціального капіталу також висвітлено в роботах вітчизняних дослідників, таких як С. Бандур, А. Бова, М. Горожанкіна, М. Гуревичов, Ю. Зайцев, В. Онікієнко, Е. Резнікова, Л. Стрельнікова, А. Чемерис, М. Шихирев та ін.

Проте, незважаючи на наявність низки досліджень, дефініція соціального капіталу ще не знайшла свого остаточного тлумачення у світовій та вітчизняній науці і продовжує залишатися об'єктом дослідження. Заслугує на увагу також визначення впливу соціального капіталу на якість життя суспільства.

Постановка завдання. Метою дослідження є розкриття сутності соціального капіталу, визначення місця соціального капіталу серед інших форм капіталу, а також його вплив на якість життя.

Вклад основного матеріалу. Найвагоміший внесок у розвиток теорії соціального капіталу здійснили зарубіжні вчені Л.Д. Ханіфан і П. Бурд'є. Л.Д. Ханіфан стверджує, що соціальні відносини між людьми залежать від виховання доброї волі, благородства, симпатії один до одного. Натомість П. Бурд'є вважає, що соціальний капітал – один із багатьох капіталів, сукупність потенційних чи реальних ресурсів, які накопичує кожен індивідуум чи група людей завдяки стійкій мережі певних інституціоналізованих зв'язків або відносин взаємного визнання, довіри. Тобто П. Бурд'є розглядає соціальний капітал як ресурс, завдяки якому кожна людина має певні можливості, переваги [7, с. 25].

Дж. Коулмен визначив, що «соціальний капітал – це будь-який прояв неформальної соціальної організації, котра виступає як продуктивний ресурс для одного або більше акторів» [11, с. 35].

У. Бейкер визначає соціальний капітал як ресурс, який отримують члени специфічних соціальних структур, а потім використовують його, виходячи зі своїх інтересів; це дає можливість внести зміну у відносини між ними [2].

На думку Р. Барта, соціальний капітал – це приятельські контакти між колегами по службі та більш широкі контакти, через які використовується власний фінансовий і людський капітал [12].

Значне місце у розвитку соціального капіталу займають дослідження Ф. Фукуями, який дає таке визначення: «Соціальний капітал – інституціональна неофіційна норма, що сприяє співробітництву між двома або більше особами» [9]. На основі такого визначення він побудував гіпотетичну модель суспільної взаємодії окремих людей і соціальних груп різноманітного масштабу та обсягу. Усі групи, що втілюють соціальний капітал, мають певний «радіус довіри», тобто коло людей, серед яких діють спільно адаптовані норми. Якщо соціальний капітал групи позитивно зовнішньо впливає, то радіус довіри може бути більше самої групи.

М. Лесечко та О. Сидорчук аналізують соціальний капітал з позицій державного управління та відносин держави з носіями соціального капіталу [8]. Е. Гугнін та В. Чепак визначають соціальний капітал як одну з форм капіталу, що, будучи багатофункціональним, сприяє задоволенню інтересів індивіда і водночас обслуговує суспільні та групові інтереси [5].

А. Бова вказав на тенденцію зменшення соціального капіталу в Україні і підкреслив, що особливістю цієї тенденції є зниження довіри до органів державної влади та падіння громадської активності на фоні збільшення довіри до сім'ї, родичів, колег, церкви і, відповідно, активізацію розвитку саме в родинній та церковній сферах [4]. А. Багнюк визначає, що соціальний капітал, як і будь-яка інша форма капіталу, передбачає процес обміну, що відбувається певними порціями (дозами), де порція отриманого має перевищувати порцію вкладеного. Саме тут з'являється логічна необхідність у застосуванні такого поняття, як «суспільна квантифікація». Соціальний капітал – це «капітал соціального спілкування, капітал людських взаємин через обмін квантами істини, добра, краси, справедливості, закону, віри, правди» [2, с. 44].

Згідно із прийнятою методологією ОБСЄ, «соціальний капітал – це мережева взаємодія, що характеризується спільними нормами, цінностями та взаєморозумінням, які сприяють співпраці всередині або між групами» [12].

Один із засновників концепції соціального капіталу Р. Патнев відзначає, що за аналогією з фізичним та людським капіталом, втіленим у знаряддях праці та навчанні, які підвищують індивідуальну ефективність, соціальний капітал має відношення до таких елементів громадської організації, як соціальні мережі, соціальні норми та довіра (networks, norms and trusts), що створюють умови для координації та кооперації заради взаємної вигоди. Соціальний капітал збільшує віддачу від інвестування в капітал фізичний та людський [6, с. 168].

Варто зазначити, що тоді як фізичний капітал відсилає до матеріальних ресурсів, а людський капітал може бути описаний як навички та освіта, соціальний капітал позначає зв'язки між індивідуальними соціальними мережами, норми взаємодії та

довіру, що виникає між ними. І якщо перших два види капіталу перебувають переважно в індивідуальній власності, соціальний капітал полягає у взаємовідносинах і через це є колективною цінністю [8].

Соціальний та людський капітал тісно пов'язані між собою. За рахунок виховання і здобутої освіти людина не тільки отримує знання, особисті риси, ділові якості, навички, а й формує свої ділові зв'язки, авторитет, суспільне визнання.

В. Антонюк у своїх дослідженнях дає характеристику структури та ступеня взаємодії людського, інтелектуального і соціального капіталів. Як спільні параметри для людського та інтелектуального капіталів вона визначає неформалізовані знання і здібності людини, відповідно людського та соціального – мотивацію, мобільність, моральні цінності та соціальні норми [1, с. 55].

Підвищення якості життя населення відіграє важливу роль у вирішенні головної соціально-економічної задачі розвитку суспільства – задоволення матеріальних і духовних потреб людей. Слід розрізняти якість життя суспільства та якість життя окремої людини. У першому випадку це сукупність умов, передумов, що забезпечують життєдіяльність людей, створених суспільством для свого подальшого розвитку. Якість життя особистості – ставлення людей до цих умов, використання їх для задоволення своїх потреб.

Соціальний капітал та якість життя тісно взаємопов'язані, оскільки якість життя включає в себе здоров'я населення, що оцінюється тривалістю життя різних вікових груп, рівень освіти і культури дорослого населення, вимірюваний середнім числом років навчання, а також обсяг вільного часу як «простір для розвитку людських здібностей та задоволення потреб», також професійну, соціальну і територіальну мобільність та інше [5].

Професійна мобільність формується через конкурентоспроможність на ринку праці за рахунок накопичених знань, умінь, навичок, досвіду та відповідної кваліфікації. Важливу роль у формуванні мобільності людини відіграють соціальні чинники умов її життя, а саме: стан здоров'я, наявність дітей, рівень забезпечення житлом, матеріальний добробут тощо.

Для розвитку соціального капіталу принципово важливою також є політична та громадська участь (у тому числі в клубах, об'єднаннях, лігах, спільнотах, комісіях та комітетах, створених для вирішення різних соціальних, політичних та екологічних завдань). Дослідження свідчать, що членство в організаціях та соціальна довіра (довіра до інших) є тісно пов'язані. Висновки, отримані у дослідженні Британських соціальних настанов (British Social Attitudes surveys), показують, що індивіди, які належить до громадських організацій, як правило, більше довіряють іншим людям і навпаки [16]. Дослідження також показало, що саме акт належності до групи, а не тип організації або її діяльності, є тим фактором, що збільшує рівень довіри до інших [13].

Люди, які мають високий рівень соціального капіталу, можуть очікувати на вигоди більш широкого спектра можливостей та позитивні соціальні результати, ніж люди з низьким рівнем соціального капіталу. Докладні соціальні академічні дослідження пов'язують соціальний капітал з економічними досягненнями, охороною здоров'я, освітою, рівнем злочинності та якістю державного управління [13, р. 25].

На індивідуальному рівні економічна користь високого соціального капіталу включає більш широкі можливості успішного працевлаштування. Значна

кількість людей використовує для пошуку роботи мережу знайомих, допомогу і знання друзів. Розгалужені та диверсифіковані соціальні мережі зумовлюють більш низький рівень безробіття, швидше кар'єрне зростання та вищі прибутки. Дослідження американського ринку праці показали, що в сегменті низькооплачуваної роботи 60% вакансій були заповнені за використанням рекомендацій діючих співробітників; більшість топ-менеджерів знайшли свою роботу через неформальні канали [14, р. 44].

Разом з користю на ринку праці високий соціальний капітал також важливий для рівня здоров'я. Дослідження показують, що люди, які більш соціально пов'язані й мають більшу соціальну підтримку, як правило живуть довше, швидше відновлюються після хвороб, менше страждають від психічних розладів, а також рідше схильні до шкідливих звичок, таких як куріння. Так само соціальний капітал і освіта взаємопов'язані – рівень освіченості впливає на формування соціального капіталу, а соціальний капітал впливає на освітні прагнення. Фізична присутність дорослих у сім'ї, увага батьків та заняття з дитиною позитивно впливають на успішність у навчанні та розвиток дитини [13, р. 25]. Знайомства та зв'язки є важливим фактором успіху, як пише Д. Хелперн: «важливо не що ти знаєш, а хто тебе знає» – це суть економічного ефекту соціального капіталу на індивідуальному рівні. Статистика показує, що зростання в неповній родині або родині з сімейним конфліктом суттєво збільшує ризики безробіття у дорослому житті. Це означає, що соціальний капітал починає впливати на перспективи на ринку праці з раннього дитинства [14, р. 44].

Соціальний капітал впливає і на рівень злочинності. У районах з високим рівнем соціального капіталу соціальні норми, цінності, увага та санкції людей перешкоджають антигромадській чи злочинній поведінці. Крім того, люди з високим рівнем соціального капіталу мають меншу ймовірність бути злочинцем чи жертвою злочину та більш активно поводять себе у протидії кримінальній діяльності [13, р. 25].

Соціальні санкції, що є однією із функцій соціального капіталу, є важливим регуляторним інструментом моделей суспільної поведінки. Сприяття та дотримання норм є умовою участі у соціальних групах, поваги членів групи, і, навпаки, порушення норм веде до засудження, виключення з групи, залучення правоохоронних структур для протидії суспільно-неприйнятній поведінці. Однією із важливих культурних навичок є здатність населення взаємодіяти, а індивідів – досягати власних цілей за мінімальних конфліктів з іншими. Соціальні норми змушують людей дотримуватися правил, навіть переваги, що отримуються від порушення норм, найчастіше сприймаються як недоречні [14, р. 15].

Переваги розвинутого соціального капіталу також відчутні на макrorівні або в національному масштабі. Соціальний капітал корисний для ведення бізнесу, оскільки полегшує обмін інформацією та знижує операційні витрати за рахунок більшої довіри та розгалужених мереж взаємодії. Рівень злочинності і особливо злочинів, пов'язаних з насильством, також залежить від рівня соціальної довіри. Дослідження показують, що високий соціальний капітал допомагає підтримувати демократію і ефективне державне управління. Сильний соціальний капітал дає людям основу для організованої опозиції в умовах недемократичних режимів, а в умовах демократії соціальний капітал через громадську участь допомагає розвивати толерантність, сприяти досягненню

компромисів та стимулювати узгодження інтересів. Так само аспекти соціального капіталу впливають на ефективність державного управління – вища якість, менший рівень корупції та більш ефективні дії уряду на пряму пов'язані з високим рівнем довіри та громадянської активності [13, р. 25].

У масштабах країни соціальний капітал виявляє ще одну важливу якість – економію на транзакційних витратах, оскільки за низького рівня довіри люди змушені витрачати більше ресурсів на збір інформації та захист прав власності [17, р. 534]. Індивідуальний соціальний капітал, за даними фахівців:

- збільшується зі зростанням ставки дисконтування;
- знижується з активізацією мобільності індивіда, зростанням віддачі від професій, що вимагають соціальних навичок;
- зростає зі зниженням норм амортизації;
- знижується протягом життя індивіда.

Соціальний капітал впливає на ефективність інституцій і дає суттєві поштовхи у підвищенні якості державного управління. Він потребує часу на формування, але, на думку дослідників, достатньо одного покоління, щоб суттєво трансформувати соціальний ландшафт країни за умови узгодженого бачення та послідовних дій у цьому напрямі [17, р. 534]. Але соціальний капітал може так само швидко деградувати. Законодавчі зміни можуть зруйнувати соціальні зв'язки і довіру та перетворити позитивні форми соціального капіталу на негативні (злочинні).

На думку західних дослідників, сьогодні заохочення розвитку соціального капіталу, формування зв'язків усередині груп та місцевих спільнот та «мостів» між групами та регіонами є найвищим завданням державного управління в будь-якому суспільстві [17, р. 535]. Адже чим тісніші та глибші соціальні зв'язки, тим більший позитивний ефект вони здійснюють у межах цієї та вищої соціальної системи. Розвиток соціального капіталу дозволяє вирішити основні завдання, що стоять сьогодні перед державним управлінням, яке має більше відповідати потребам та запитам суспільства й одночасно бути менш затратним. Ефективність державного управління залежить від дотримання чотирьох принципів: підзвітності, прозорості, передбачуваності та участі. Підзвітність означає здатність притягувати державних чиновників до відповідальності за їх дії; прозорість забезпечує легкий доступ до необхідної інформації; передбачуваність відображає чіткість законів та правил, алгоритми формування та застосування яких є зрозумілими для всіх, їх зміни відомі заздалегідь та адекватно узгоджуються, а застосування є неупередженим; участь необхідна для отримання повноцінної та надійної інформації і забезпечення перевірки дій державних органів у реальних умовах [17, р. 10].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, соціальний капітал дозволяє надавати населенню послуги у сфері освіти, культури, охорони здоров'я, забезпечувати всі види соціального захисту, сприяє зменшенню інформаційної нерівності людей, що має величезний вплив на рівень соціально-економічного розвитку держави та підвищенню якості життя.

Основними критеріями для підвищення якості людського потенціалу є характеристики таких елементів, як здоров'я, знання, вміння, навички, здібності, досвід, мотивація, мобільність та інші чинники, що характеризують продуктивний потенціал людини. Не менш важливими є соціальні аспекти життєдіяльності соціального капіталу, які формують фундаментальну основу його існування, а також специфічні характеристики особи, морально-етичні норми тощо. Кожне із зазначених питань залишається актуальним для подальшого поглибленого вивчення як окремо, так і в їх взаємообумовленості, а також у контексті впливу на якість формування соціального капіталу як основного джерела підвищення ефективності господарської діяльності та соціально-економічного розвитку в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонюк В.П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку : монографія / В.П. Антонюк. – Донецьк : НАН України. Ін-т економіки пром-сті, 2007. – 348 с.
2. Багнюк А.Л. Соціальний капітал і квантифікація суспільних процесів у сучасному соціумі / А.Л. Багнюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.filosof.com.ua/Jornel/M_71/Bahnuk.pdf.
3. Беккер Г.С. Экономический взгляд на жизнь / Г.С. Беккер // Нобелевская лекция 9 декабря 1992 г. ; Мировая экономическая мысль сквозь призму веков : в 5 т. – М. : Мысль, 2004. – Т. V. Всемирное признание. Лекции нобелевских лауреатов. – Кн. 1. – С. 688-706.
4. Бова А. Соціальний капітал в Україні: досвід емпіричного / А. Бова // Економічний часопис XXI. – 2003. – № 5.
5. Гугнін Е. Феномен соціального капіталу / Е. Гугнін, В. Чепак // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2001. – № 1. – С. 49-56.
6. Конкурентоспроможність у сфері праці : зб. наук. пр. Сер. Економіка праці та соціальної сфери / Відп. ред. Д.П. Богиня. – К. : Ін-т економіки НАН України, 2001. – 163 с.
7. Куценко В. Роль середовища у формуванні соціального капіталу / В. Куценко // Вісник НАН України, 2010. – № 12. – С. 25-35.
8. Лесечко М.Д. Соціальний капітал: теорія і практика : [монографія] / М.Д. Лесечко, О.Г. Сидорчук. – Львів : ЛПІДУ НАДУ, 2010. – 220 с.
9. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Наука, 1962. – С. 86.
10. Burt R. Structural Holes the Social Structure of Competition / R. Burt. – Cambridge (MA), 1992. – P. 9.
11. Coleman J. Foundations of Social Theory / J. Coleman. – Cambridge (MA), 1990. – P. 307.
12. Cote S. The Well Being of nations. The role of human and social capital. 2001. Organisation for economic Co-operation and Development / Cote S, Healy T. [Electronic resource]. – Access mode : www.statistics.gov.uk/CCI/nugget.asp?ID=314.
13. Haezwindt P. Investing in each other and the community: the role of social capital / Haezwindt P. // Social Trends. – 2003. – Vol. 33. – P. 19-27 [Electronic resource]. – Access mode : www.statistics.gov.uk/CCI/article.asp?ID=1634.
14. Halpern D. Social capital / Halpern David. – Cambridge : Polity Press, 2005. – 400 p.
15. Hooghe M. Generating social capital: civil society and institutions in comparative perspective / Hooghe Marc, Stolle Dietlind. – N.Y. : Palgrave Macmillan, 2003. – 256 p.
16. Park A. British Social Attitudes: the 18th Report. «Public policy, Social ties». National Centre for Social Research / Park Alison, Curtice John, Thomson Katarina. – London : Sage, 2001. – 366 p.
17. Schiavo-Campo S. To Serve And To Preserve: Improving Public Administration In A Competitive World / Schiavo-Campo Salvatore, Sundaram Pachampet Sabhesa Aiyar. – Manila : Asian Development Bank, 2001. – 859 p.

УДК 657.313:65.011.1:65.012.8

Малахова А.В.*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку й аудиту
Донбаського державного педагогічного університету***Мартиненко О.В.***старший викладач кафедри обліку й аудиту
Донбаського державного педагогічного університету*

РОЛЬ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ У ФУНКЦІОНУВАННІ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджені проблеми економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності з точки зору використання ефективних технологій. До таких ефективних технологій ми відносимо управління витратами на базі управлінського обліку. Розкрито етапи розвитку і становлення управлінського обліку, його зв'язок з економічною безпекою підприємства і шляхи вдосконалення управлінського обліку як передумови забезпечення економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, управління витратами, управлінський облік, собівартість, контролінг.

Малахова А.В., Мартыненко Е.В. РОЛЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследованы проблемы экономической безопасности субъектов хозяйственной деятельности с точки зрения использования эффективных технологий. К таким эффективным технологиям мы относим управление расходами на базе управленческого учета. Раскрыты этапы развития и становления управленческого учета, его связь с экономической безопасностью предприятия и пути совершенствования управленческого учета как предпосылки обеспечения экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, управление затратами, управленческий учет, себестоимость, контроллинг.

Malahova A.V., Martynenko E.V. A ROLE OF ADMINISTRATIVE ACCOUNT IS IN FUNCTIONING OF SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF TRADE ENTERPRISE

Providing of economic security of enterprise is on the base of perfection administrative account In the article the problems of economic security of economic activity subjects are explored from the point of view of effective technologies. It is defined the effective technology as a management charges on the base of administrative account. The stages of development of administrative account, its cooperation with economic security of enterprise and ways of its perfection in the system of administrative account are exposed, as pre-conditions of enterprise economic security providing.

Keywords: economic security of enterprise, management, administrative account, prime price.

Постановка проблеми. Нині у результаті посилення конкуренції на світових і вітчизняних ринках, стрімкого розвитку і зміни технологій, диверсифікації бізнесу й ускладнення бізнес-процесів управління комерційною організацією істотно змінюється, що обумовлює необхідність модифікації її облікових і контрольних систем. У конкурентному середовищі раціонально організований управлінський облік дозволяє сформулювати інформацію, орієнтовану на ухвалення обґрунтованих управлінських рішень за допомогою усунення недоліків, характерних для фінансового обліку.

Торговельні організації, які функціонують в тих умовах, які їм диктує ринок, вимушені дотримуватися його правил. Торговельні організації стикаються у процесі своєї діяльності з проблемою оптимізації управління системою закупівель товару для подальшої їх реалізації, ефективною оцінкою діяльності співробітників, аналізом і контролем за величиною дебіторської заборгованості. Але на сьогодні відсутня єдина методика управлінського аналізу в торговельних організаціях. Методики аналізу запасів, продажів, дебіторській заборгованості у зв'язку з розрізненістю в оцінці аналізованих об'єктів, а також відсутністю єдиної стратегії розвитку компанії не дозволяють прийняти керівництву підприємств зважені управлінські рішення, що знижує інформативність і результативність цих методик для керівництва.

Ефективний управлінський контроль є гарантією не лише достовірності фінансової звітності, збереження власності, але й успішної діяльності комерційної

організації. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває розробка теоретичних положень і практичних рекомендацій, спрямованих на вдосконалення методики управлінського обліку і контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В основу дослідження та розробки теоретично-методичних основ управлінського обліку, аналізу та контролю були покладені праці зарубіжних і вітчизняних авторів.

Значний внесок у розвиток наукового методичного забезпечення управлінського обліку внесли такі зарубіжні автори, як А. Апчерч, Э. Аткинсон, Дж. Бримсон, Р. Гаррисон, К. Друрі, Д. Міддлтон, Р. Нидлз, Б. Райан, Дж. Фостер, Д. Хан, Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Шанк, В. Говиндараджан, К. Уорд та ін.

Провідними зарубіжними дослідниками в області управлінського аналізу, систем управління бізнес-процесами організацій є: Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Даттар, Б. Райн, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл, Д. Нортон, Р. Каплан, Л.А. Берстайн, З. Боді, Вів Р. Вандер, К. Друрі, Дж. Фостер, К. Уорд, Э. Майєр, Ч. Хорнгрен, Р. Ентоні та ін.

Значний внесок у дослідження проблеми управлінського обліку та аналізу в галузях, виділення його в самостійну галузь знань, визначення місця контролю та аналізу в системі управлінського обліку зробили такі вітчизняні учені-економісти: С.Ф. Голов, З.С. Варналій, А.Я. Гончарук, Я.А. Жаліло, М.Г. Грещак, О.А. Кириченко, І.А. Білоусова, В.С. Сідак, В.І. Франчук, Л.В. Гнилицька, О.І. Захаров та ін.

Незважаючи на широке коло авторів, що займаються цими проблемами, багато питань управлінського обліку та контролю в комерційних організаціях недостатньо повно розроблено та висвітлено. Організаційно-методичні аспекти теорії і практики організації управлінського обліку та контролю в комплексі на основі прогресивних концепцій не розглядалися. Не повною мірою розкритий потенціал управлінського обліку та контролю у сфері управління, суть системної методології, без розуміння яких повноцінне застосування їх інструментарію стає скрутним. Методологічне і методичне забезпечення управлінського обліку і контролю в комерційних організаціях вимагає подальших досліджень у цій сфері та розробки нових практичних підходів.

Постановка завдання. Метою статті є розробка наукових і практичних рекомендацій по розвитку методики управлінського обліку і контролю на торговельних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Виявлення основних тенденцій розвитку управлінського обліку припускає дослідження його сучасного стану, властивих йому характеристик і визначення на цій основі базових напрямів розвитку системи управлінського обліку. Слід зазначити, що тенденції тісним чином пов'язані з розвитком концепцій управлінського обліку [1, с. 306]. Концепції управлінського обліку формуються і розвиваються на основі уточнення поглядів на його сутнісну природу. Конкретні тенденції формуються під впливом практичного застосування концепцій управлінського обліку.

Резюмуючи розглянуті погляди учених на перспективні напрями розвитку управлінського обліку як сучасні тенденції, на нашу думку, слід виділити чотири тенденції:

1. Тенденція використання інтегрованих обліково-аналітичних систем і формування в них управлінської інформації. Незважаючи на можливість автономного ведення управлінського обліку, більшість комерційних організацій вважають за краще формувати інтегровану систему обліку, що відповідає вимогам економічності та раціональності. При цьому у рамках обліково-аналітичної системи інформація формується в розрізі трьох рівнів: стратегічний, тактичний і оперативний. Використовуються перспективні види обліку, такі як стратегічний управлінський. Проте ядром обліково-аналітичної системи виступає фінансовий облік, дані якого трансформуються в цілях формування релевантної економічної інформації. При цьому використовуються можливості автоматизації управлінського обліку. У рамках обліково-аналітичних систем активно використовуються методи управлінського аналізу і стратегічного аналізу [2, с. 402].

2. Тенденція переважання традиційних моделей управлінського обліку і прагнення у великих комерційних організаціях застосовувати сучасні концепції управлінського обліку залежно від інформаційних потреб внутрішніх користувачів.

3. Тенденція до використання прогностичної фінансової інформації і цілеспрямоване її формування у рамках обліково-аналітичної системи. У сучасних умовах на великих комерційних організаціях застосовується система бюджетування, ефективне функціонування якої припускає контроль виконання бюджету. Питання постановки і функціонування системи бюджетування слід розглядати в тісній ув'язці з проблемами вдосконалення внутрішнього контролю. Прогнозна інформація, що формується у рамках системи бюджетування, виступає як найваж-

ливіше інформаційне джерело забезпечення управлінського контролю усередині комерційної організації [3, с. 116].

4. Використання можливостей зближення управлінського обліку і МСФО. В цілях оптимізації облікових процесів багато великих комерційних організацій зближують бухгалтерський фінансовий облік з податковим, а управлінський – з обліком по міжнародних стандартах. МСФО може використовуватися як методологічна база при організації управлінського обліку, проте повна заміна управлінського обліку звітністю відповідно до МСФО недостатньо ефективна. Застосовуючи МСФО в цілях формування управлінської звітності, неможливо в належній мірі реалізувати провесо-орієнтований підхід, що передбачає організацію обліку в розрізі бізнес-процесів. Це завдання в повному об'ємі може бути вирішене у системі управлінського обліку, в основу якої доцільно покласти основні принципи обліку по МСФО.

Розглянемо можливості зближення управлінського обліку і МСФО. Можливість використання різних варіантів організації обліково-аналітичної системи комерційних організацій дозволяє спроектувати її з урахуванням вимог менеджменту з урахуванням специфіки економічних суб'єктів і формувати різні види звітності (наприклад, фінансова, податкова, стратегічна, соціальна, екологічна та ін.). З одного боку, обліково-аналітична система повинна формувати інформацію відповідно до вимог чинного законодавства, з іншого боку, в її рамках в цілях ухвалення управлінських рішень можуть використовуватися різні модифікації економічної обробки облікової інформації. Слід зазначити, що вимоги для формування в різних видах обліку можуть істотно розрізнятися як вживаними принципами, так і мірою деталізації сформованих облікових даних [4, с. 94].

Система управління підприємством припускає організацію управлінського обліку по структурних підрозділах і функціональних підсистемах підприємства.

У той же час нагальним завданням є розробка методичних рекомендацій зі створення й реалізації концепції системи управління, що забезпечує ефективність і надійність підприємницької діяльності підприємства на кожному етапі його життєвого циклу.

Функції управління підприємством можна розділити на два основні блоки: ті, що забезпечують ефективність, і ті, що забезпечують надійність [5, с. 203].

У міру ускладнення зовнішнього середовища підприємства зростають і вимоги до системи його цілеполягання, до розробки адекватних способів вирішення проблем. Диференційована оцінка взаємодії внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства визначає необхідність побудови системи управління змінами. За великим рахунком, передбачається побудова нового економічного простору на основі системи управлінського обліку витрат і результатів.

Оцінка результатів передбачає визначення тенденцій і перспектив кожного підрозділу підприємства у формуванні витрат і фінансових результатів. Обмін інформацією і звітністю різних структурних підрозділів конкретизує завдання кожного підрозділу на майбутній бюджетний період, визначає умови, в яких діятиме керівник підрозділу, вимоги до нього суміжних виробничих підрозділів.

Наявність системи контролю стратегічного планування і прогнозування передбачає необхідність організації служби контролінгу, що, безумовно, уточнює функції управління. Основним завданням служби

контролінгу прийнято вважати управління витратами і результатами [6, с. 274].

Дослідники організації та стану економічної безпеки підприємства виокремлюють існування шести рівнів економічної безпеки [7, с. 44]:

- 1) рівень власницький (акціонерний);
- 2) рівень вищого керівництва підприємства;
- 3) рівень організаційної структури та системи управління підприємства, кадрової політики, системи мотивації персоналу;
- 4) рівень побудови бізнес процесів;
- 5) рівень поточної фінансово-господарської діяльності у рамках, регламентованих попереднім рівнем;
- 6) рівень обліку, контролю, аналізу фінансово-господарської діяльності.

Важко переоцінити роль обліку в забезпеченні економічної безпеки підприємства. Дані обліку після обробки використовуються при ухваленні різних рішень управлінським персоналом підприємства. Залежно від того, на якому рівні використовуються дані обліку і приймаються відповідні рішення, визначається і роль облікового підрозділу на підприємстві.

Якщо дані обліку фактично використовуються тільки для контролю потоків товарно-матеріальних цінностей і грошових коштів, то роль (і рівень важливості) облікового підрозділу зведена до мінімуму і відповідає п'ятому рівню – рівню поточної діяльності підприємства. Якщо ж фінансовий відділ в цілому і бухгалтерія зокрема грають значну роль при ухваленні рішень на найвищому рівні, то і їх роль підвищується відповідно.

Економічна безпека вище на тих фірмах, які не лише знають, що повинно бути вироблено, де і за якою ціною продано, але й як раціонально організувати свій бізнес, щоб досягти поставлених цілей з найменшими витратами і втратами. Усе це проводиться на мові бізнесу, тобто у рамках єдиного системного бухгалтерського обліку. До недавнього часу у вітчизняній теорії і практиці було не прийнято виділяти у рамках єдиного обліку такі його класифікаційні групи, як фінансовий і управлінський облік [8, с. 103]. У той же час у ринкових економічних системах існує низка об'єктивних причин з урахуванням забезпечення економічної безпеки, через які єдиний системний облік доцільно підрозділяти на його «фінансову» і «управлінську» складові. Передусім це причини організаційно-інформаційного характеру.

Основним завданням бухгалтерського обліку на підприємстві, що працює в умовах ринку, є своєчасне забезпечення численних користувачів специфічною економічною інформацією. Достовірна економічна інформація допомагає в умовах невизначеності та ризику приймати відповідальні і ефективні управлінські рішення, здатні найістотнішим чином вплинути на майбутнє фінансове положення підприємства, на матеріальний добробут його власників, його керівників і найнятих робітників, а також на величину надходження коштів до державного бюджету.

Уся сукупність інформації, що формується обліково-аналітичною функцією на будь-якому підприємстві, підрозділяється на такі основні категорії:

1. Інформація, яка потрібна для ефективного управління підприємством. Вона використовується менеджерами і служить для забезпечення поточного і оперативного управління господарською діяльністю і контролінгу. Ця інформація включає дані про розмір витрат на придбання та реалізацію товарів, витрат обігу в торгівлі, суму очікуваних прибутків і

витрат у результаті здійснення планованих господарських і маркетингових операцій, контрактів, угод, інвестицій, прогнозування збуту та рівня рентабельності товарів ринкової новизни.

Ця інформація формується у рамках управлінського бухгалтерського обліку. В більшості випадків вона належить до відомостей, що становлять комерційну таємницю. Як правило, усередині самого підприємства об'єм управлінської інформації для керівників різних рівнів обмежений лише рамками їх безпосередньої компетенції. Доступ до різних видів іншої управлінської інформації, яка не пов'язана із здійсненням ними своїх функціональних обов'язків, часто буває обмежений.

2. Інформація, яка відбиває поточний фінансовий стан підприємства, величину і структуру його активів і джерел їх утворення, розмір залучених в обіг матеріальних і фінансових ресурсів і ефективність їх використання.

Формування такого роду інформації здійснюється у рамках фінансового бухгалтерського обліку. Частина цієї інформації може теж складати комерційну таємницю. Фінансова ж звітність стандартизована і складається в строгій відповідності зі спеціальними загальноприйнятими державними вимогами, і доступ до неї, зазвичай, вільний. Ця інформація використовується також і для внутрішнього управління керівництвом підприємства і менеджерами різних рівнів, що забезпечують його економічну безпеку.

Незважаючи на наявні відмітні особливості управлінського і фінансового обліку, слід мати на увазі їх єдину засадничу функцію в загальній системі управління фірмою і в єдиному процесі ухвалення управлінських рішень. Такою функцією є інформаційне віддзеркалення економічного і фінансового стану підприємства через систему спеціальних показників.

У міжнародній практиці застосовується безліч показників, що визначають фінансову стабільність як складову частину економічної безпеки [9, с. 362]. Це і раніше відомі по техніко-економічній обґрунтуванням такі показники, як рентабельність, коефіцієнт ліквідності (широко застосовується в Японії), коефіцієнт ефективності капіталовкладень, термін окупності. Американські фахівці часто використовують показники чистої приведеної величини доходу, максимальних грошових потоків (кеш-флору) і особливо маржі безпеки або точки беззбитковості.

Для розрахунку усіх необхідних економічних показників, що найбільш повно характеризують стан економічної безпеки фірми, необхідно розробити низку таких документів, у кожного з яких своє призначення [10, с. 174]:

- прогноз об'ємів продажів покликаний дати уявлення тієї частки ринку, яку припускає зайняти торговельне підприємство;

- баланс грошових витрат і надходжень, тобто визначення сумарних прибутків і витрат, пов'язаних з реалізацією конкретного виду товару, уточнення необхідності залучення позикових засобів, перевірки синхронності надходження та витрачання грошових коштів. Таким чином, цей документ дозволяє перевірити майбутню ліквідність фірми і розрахувати маржу безпеки;

- зведений баланс активів і пасивів, який дозволяє оцінити, які суми передбачається вкласти в активи різних типів і за рахунок яких пасивів підприємство збирається фінансувати створення або придбання цих активів. Таким чином, цей баланс є індикатором фінансового положення підприємства,

його платоспроможності.

За окремими показниками фінансового стану у світовій практиці визначилися нормативи оптимальних величин економічної безпеки [11, с. 167].

Наприклад, співвідношення власних і позикових коштів має бути в пропорції 1:1, ліквідність – на рівні 1 і вище, коефіцієнт покриття короткострокових зобов'язань оборотними коштами – 2, забезпеченість нерухомістю – що наближається до 1, а чиста рентабельність капіталу – вище за відсоток за банківський кредит.

Одним з показників платоспроможності служить показник відношення оборотних коштів до короткострокової заборгованості. На практиці це співвідношення повинне складати 2:1, що означає, що короткострокові зобов'язання двічі перебиваються активами.

Іншим показником платоспроможності є відношення довгострокової заборгованості до власного капіталу фірми. У нормі це співвідношення повинне складати 0,65 і менше.

Нерухомість забезпечує фінансову стійкість та свідчить про питому вагу вартості основних фондів, фінансових ресурсів і майнових прав в сукупних активах підприємства. Оптимальний показник – 0,5. Забезпеченість нерухомістю досягається при рівності показника нерухомості і власного капіталу. Нормативне значення – 1. Збільшення величини показника говорить про стійкість і платоспроможність фірми [12, с. 317].

Відмітимо в зв'язку з цим, що принципове значення має питання про вибір організаційної форми цієї служби. Необхідно визначити переваги і недоліки створення служби контролінгу як самостійного підрозділу або у вигляді групи планово-економічного відділу.

Стратегічний аналіз витрат по центрах відповідальності передбачає можливість застосування до різних підрозділів підприємства принципів системи економічного цілеполювання, яка найефективніше та надійно сприяє здійсненню фінансово-господарської діяльності. Реалізація економічного цілеполювання на підприємстві стає можливою при організації управлінського обліку по центрах відповідальності, що дозволяє кількісно зіставляти і оцінювати вклад різних підрозділів в управління витратами і результатами.

У реалізації оперативних завдань управління витратами підприємства повноваження керівників окремих центрів відповідальності розрізняються. Для ефективної роботи підприємства доцільно організувати такі структури, як центр цілеполююючих витрат, відповідальний за вироблення ефективних управлінських рішень; центр нормативних витрат, покликаний забезпечити досягнення планового рівня витрат, у тому числі при організації постачання. Особливо слід сказати про центр прибутків, до області компетенції якого відноситься і служба збуту. Хоча центр прибутків і не має повноважень по зміні рівня своїх витрат зверх встановленого ліміту, його сприятливий ефект на добробут підприємства складається з двох складових: перевищення об'єму продажів і зниження кошторису контрольованих витрат. Центр прибутку відрізняється від попереднього тим, що має право управляти витратами і результатами реалізації з метою максимізації прибутку від операцій.

У роботі центру інвестицій важливим показником є віддача на інвестований капітал, або прибуток за вирахуванням цілеполююючого капіталу. Повної самостійності у сфері інвестицій у окремих структур

підприємства не буває практично ніколи, тому можна говорити про те, що центри інвестицій в досить широких повноваженнях мають право визначати політику у сфері капітальних і довгострокових фінансових вкладень.

У реальній практиці підприємств зустрічаються підрозділи, які поєднують в собі ознаки двох або декількох класичних центрів відповідальності.

Оскільки елементи економічного механізму господарювання не рівноправні, перебувають під впливом різних чинників, а принципи комерційного розрахунку в ринковій економіці визначають необхідність системного підходу, то ми представляємо співвідношення елементів економічного механізму господарювання як «стратегічне поле», за допомогою якого визначатимуться стратегічні напрями і склад адаптаційних заходів.

Еталон «стратегічного поля» можна визначити у вигляді нормативних показників розвитку та комплексу адаптаційних заходів, необхідних на кожному етапі життєвого циклу для забезпечення збалансованої дії внутрішнього і зовнішнього середовища на стан фірми.

Таким чином, цілі стратегії формування і розвитку економічного механізму господарювання повністю кореспондують з пріоритетними цілями розвитку підприємства і покликані забезпечити їх реалізацію шляхом побудови адекватного механізму управлінського обліку на підприємстві.

Висновки. Забезпечення економічної безпеки підприємства грає значну роль в його функціонуванні. Реалізація ефективного механізму економічної безпеки підприємства потребує належної уваги з боку керівників до питань рівня інтегрованості в глобальний інформаційний простір, економічних інтересів компанії, рівня витрат корпоративних ресурсів і чіткої організації діяльності. В основі механізму забезпечення економічної безпеки знаходиться системне поєднання певних інструментів, методів, засобів та інформаційно-аналітичного забезпечення, що створюється на базі об'єктивно існуючих принципів забезпечення економічної безпеки, а також таких, які формулюються суб'єктами управління економічною безпекою підприємства для досягнення і захисту його фінансових інтересів.

Формування системи економічної безпеки слід розглядати як постійний і безперервний процес, який підлягає управлінню і створює нову управлінську компетенцію – здатність здійснювати господарську діяльність ефективно і стабільно шляхом використання сукупності взаємоз'язаних діагностичних, інструментальних і контрольних заходів, які повинні оптимізувати використання ресурсів, забезпечити їх рівень і нівелювати вплив ризиків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тіньова економіка : сутність, особливості та шляхи легалізації / [З.С. Варналії, А.Я. Гончарук, Я.А. Жаліло та ін.]. – К. : НІСД, 2006. – 576 с.
2. Голов С.Ф. Управлінський облік : підручник / С.Ф. Голов. – [4-те вид.]. – К. : Лібра, 2008. – 704 с.
3. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні : аналіз стану та перспективи розвитку : монографія / С.Ф. Голов. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 523 с.
4. Грещак М.Г. Управління витратами : навч. посіб. / [М.Г. Грещак, В.М. Гордієнко, О.С. Коцюба та ін.]; за заг. ред. М.Г. Грещака. – К. : КНЕУ, 2008. – 264 с.
5. Друри К. Управленческий и производственный учет. Вводный курс : учебник для студентов вузов / К. Друри. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 735 с.

6. Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності в умовах глобальної фінансової кризи : монографія / [О.А. Кириченко, І.А. Білоусова, В.С. Сідак та ін.]. – К. : Дорадо-альянс, 2010. – 437 с.
7. Королев М.И. Экономическая безопасность фирмы : теория, практика, выбор стратегии : монография. – М. : Изд-во «Экономика», 2011. – 284 с.
8. Теоретико-методологические и прикладные основы обеспечения экономической безопасности субъектов хозяйственной деятельности : монография / А.И. Захаров, П.Я. Пригунов, Л.В. Гнилицкая. – К. : ТОВ «Дорадо-Друк», 2011. – 290 с.
9. Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання : монографія / Кириченко О.А., Захаров А.І., Лаптев С.М., Пригунов П.Я. та ін. – К. : Університет економіки та права «КРОК». – К. : ЗАТ «Дорадо», 2008. – 403 с.
10. Гнилицкая Л.В. Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємства : монографія. – КНЕУ, 2012. – 305 с.
11. Білоусова І.А. Управлінський облік – інформаційна складова системи економічної безпеки підприємства : монографія. – К. : «Дорадо-Друк», 2010. – 432 с.
12. Франчук В.І. Особливості організації системи економічної безпеки вітчизняних акціонерних товариств в умовах трансформаційної економіки : монографія / В.І. Франчук / Львівський державний університет внутрішніх справ. – Львів, 2010. – 440 с.

УДК 657.631.6

Михайловина С.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку й аудиту
Уманського національного університету садівництва

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПРОВЕДЕННЯ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ ЇЇ РЕЗУЛЬТАТІВ В ОБЛІКУ

У статті розглянуто методологічні аспекти організації та проведення інвентаризаційної роботи на підприємстві. Досліджено зміни нормативно-правового забезпечення проведення інвентаризації та визначено шляхи адаптації облікової системи підприємства до відповідних змін. Висвітлено порядок відображення результатів інвентаризації в обліку та фінансовій звітності.

Ключові слова: інвентаризація, бухгалтерський облік, фінансова звітність, активи, первинні документи.

Михайловина С.О. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОВЕДЕНИЯ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ И ОТОБРАЖЕНИЯ ЕЕ РЕЗУЛЬТАТОВ В УЧЕТЕ

В статье рассмотрены методологические аспекты организации и проведения инвентаризационной работы на предприятии. Исследованы изменения нормативно-правового обеспечения проведения инвентаризации и определены пути адаптации учетной системы предприятия к соответствующим изменениям. Отражен порядок отображения результатов инвентаризации в учете и финансовой отчетности.

Ключевые слова: инвентаризация, бухгалтерский учет, финансовая отчетность, активы, первичные документы.

Mykhailovyna S.O. METHODOLOGICAL ASPECTS OF CARRYING OUT INVENTORY CHECK AND PRESENTATION OF ITS RESULTS IN ACCOUNTING

The article considers methodological aspects of organization and carrying out the inventory check at an enterprise. Changes in regulatory and legal support of the inventory check were studied and the ways of adapting enterprise accounting system to corresponding changes were identified. The procedure of presenting the inventory check results in accounting and finance system was described.

Keywords: inventory check, accounting, financial statements, assets, source documents.

Постановка проблеми. Зважаючи на недосконалість нормативно-правового регулювання в Україні та нестабільність політичної ситуації у державі, особливо актуальною стає проблема збереження майна та своєчасного виявлення помилок в обліку та звітності. Управління наявними ресурсами підприємства неефективне без використання методів обліку, які забезпечили б достовірність даних фактичного стану майнового потенціалу підприємства. Таким ефективним методом для підприємства є інвентаризація, яка широко використовується для підтвердження достовірності даних бухгалтерського обліку, звітності і балансу підприємства, зокрема наявності і вартості товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів у касах, на розрахунковому й інших рахунках в установах банків, фактичному стану обліку дебіторів і кредиторів, незавершеного виробництва, витрат майбутніх періодів та інших засобів, відображених у статтях балансу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань організації та проведення інвентаризації є темою наукових напрацювань В. Пархоменко, С. Олійник, В.В. Чудовець, Р.А. Сагайдак, Н.І. До-

рош, Л.К. Сука, Ф.Ф. Бутинця, Я.В. Соколова, М.Я. Дем'яненко, А.І. Кривченкова, Л.П. Коритник та інших науковців.

В. Пархоменко [7] відмічає особливості інвентаризації окремих активів підприємства, С. Олійник [6] висвітлює сутність інвентаризації як елементу методу бухгалтерського обліку, її зміст, місце і роль у формуванні достовірних показників фінансової звітності, В.В. Чудовець [11] конкретизував перелік об'єктів інвентаризації на сільськогосподарських підприємствах як важливої передумови для створення ефективної методики її проведення, Р.А. Сагайдак [9] вивчав проблеми організації та шляхи удосконалення інвентаризації землі у сільськогосподарських підприємствах. Але серед багатьох наукових досліджень, які присвячені дослідженню проблеми організації та проведення інвентаризації, не висвітлені питання адаптації підприємств до змін у нормативно-правовій базі України. Тому питання проведення інвентаризаційної роботи на підприємстві потребує подальшого вивчення.

Постановка завдання. Метою написання статті є уточнення суттєвості змін нормативно-правового за-

безпечення проведення інвентаризації та визначення шляхів адаптації облікової системи підприємства до відповідних змін, що сприятиме підвищенню якісних характеристик виконаної інвентаризації та відображенню її результатів у обліку та фінансовій звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження. У відповідності зі ст. 10 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.1999 р. [1] для забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства повинні проводити інвентаризацію активів і зобов'язань, під час якої перевіряються і документально підтверджуються їх наявність, стан і оцінка.

Питання визначення об'єктів інвентаризації та періодичність її проведення покладено на керівника підприємства і в обов'язковому порядку затверджується є наказі Про облікову політику підприємства.

Для проведення інвентаризації та відображенні її результатів у обліку і фінансовій звітності підприємства керуються Інструкцією з інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків, затвердженою наказом Міністерства фінансів України від 11.08.94 р. № 69, зі змінами і доповненнями [4].

Але з 01.01.2015 р. керівникам і головним бухгалтерам підприємств потрібно буде діяти по-новому, адже вступає в дію нове положення про інвентариза-

цію активів та зобов'язань № 879 [3], затверджене наказом Міністерства фінансів України. Для підвищення якості й об'єктивності проведення інвентаризаційної роботи на підприємстві потрібно розглянути, які ж саме зміни вносить нове положення № 879 до порядку проведення інвентаризації. Крім того, слід проаналізувати суттєвість змін, визначити шляхи адаптації облікової системи підприємства до відповідних новацій.

Відповідно до п.7 розділу I Положення № 879 [3], інвентаризація обов'язково проводиться:

- перед складанням річної фінансової звітності;
- у разі передачі майна державного підприємства або бюджетної установи в оренду, приватизації майна державного підприємства, перетворення державного підприємства, передачі державного підприємства (його структурних підрозділів) або бюджетної установи до сфери управління іншого органу управління (на дагу передачі), крім передачі в межах одного органу управління, в інших випадках, визначених законодавством;
- у разі зміни матеріально відповідальних осіб, а також у разі зміни керівника колективу (бригадира), вибуття з колективу (бригади) більше половини його членів або на вимогу хоча б одного члена колективу (бригади) при колективній (бригадній) матеріальній відповідальності;
- у разі встановлення фактів крадіжок або зловживань, псування цінностей;



Рис. 1. Порівняльна характеристика основних завдань проведення інвентаризації на підприємстві

- за судовим рішенням або на підставі належним чином оформленого документа органу, який відповідно до закону має право вимагати проведення такої інвентаризації;

- у разі техногенних аварій, пожежі чи стихійного лиха;

- у разі припинення підприємства;

- у разі переходу на складання фінансової звітності за міжнародними стандартами (на дату такого переходу);

- в інших випадках, передбачених законодавством.

У наведеному переліку новацією є той факт, що інвентаризація обов'язково проводиться при переході підприємства на складання фінансової звітності за міжнародними стандартами на дату такого переходу в Інструкції № 69 цього не було. Крім того, даний перелік не є вичерпним, оскільки передбачає проведення інвентаризації і «в інших випадках, передбачених законодавством». В іншому ж зазначений перелік істотних змін не знає: окремі його складові уточнено і конкретизовано.

Незмінною залишається мета з якою проводиться інвентаризація, і передбачає забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства.

Порівняльну характеристику основних завдань проведення інвентаризації на підприємстві схематично показано на рисунку 1.

Що ж стосується завдань, то вони на перший погляд і змінилися, але насправді не несуть жодних радикальних змін, адже під час інвентаризації активів і зобов'язань перевіряються і документально підтверджуються їх наявність, стан, відповідність критерії визнання й оцінка.

Згідно з Інструкцією 69 [4], строки інвентаризації, крім виключення, коли інвентаризація є

обов'язковою, визначав сам керівник або власник підприємства. Вказівки, стосовно необов'язкових інвентаризацій, обмежувалися рекомендаціями, що вона має проводитись у стислі строки тобто чимшвидше.

Починаючи з 01.01.2015 р. строк проведення необов'язкової інвентаризації повинен бути призначений керівником. Період річної незмінно встановлює держава і він не може бути більший ніж визначено Положенням № 879 [3].

Так, згідно з п. 9 розділу I Положення № 879, інвентаризація активів та зобов'язань перед складанням річної фінансової звітності проводиться до дати балансу. Залежно від різновиду майна у таблиці 1 наведено періоди та періодичність проведення інвентаризації.

Порядок організації та проведення інвентаризації залишився незмінним і умовно його можна поділити на такі етапи:

1. Підготовчий етап:

- створюється постійно діюча та робота інвентаризаційна комісія. Згідно з п.1 р. II Положення № 879, до складу інвентаризаційних комісій включають не лише головного бухгалтера, а й представників аудиторської фірми, централізованої бухгалтерії та суб'єкта підприємницької діяльності – фізичної особи, яка веде бухгалтерський облік на підприємстві на договірних засадах;

- закінчення обробки всіх документів щодо руху матеріальних цінностей, визначення залишків на день інвентаризації;

- інвентаризаційна комісія опломбовує підсобні приміщення та інші місця зберігання цінностей, що мають окремі входи та виходи;

- перевіряє справність усіх ваговимірювальних приладів, одержує останні на момент інвентаризації реєстри прибуткових і видаткових документів або

Таблиця 1

Періоди проведення інвентаризації перед складанням річної фінансової звітності в залежності від різновиду майна

Об'єкти інвентаризації	Період	Періодичність
необоротні активи (крім незавершених капітальних інвестицій, об'єктів основних засобів, які на момент інвентаризації будуть знаходитися поза підприємства, зокрема автомобілів, морських і річкових суден, які будуть перебувати в тривалих рейсах, і т.д.), запаси (крім незавершеного виробництва і напівфабрикатів, інших матеріальних цінностей, які на момент інвентаризації будуть знаходитися поза підприємства), поточні біологічні активи, дебіторська та кредиторська заборгованість, витрати і доходи майбутніх періодів, зобов'язання (крім невикористаних забезпечень, розрахунків з бюджетом та по відрахуваннях на загальнообов'язкове державне соціальне страхування)	3 місяці	1 раз на рік
незавершені капітальні інвестиції, незавершене виробництво, напівфабрикати, фінансові інвестиції, грошові кошти, кошти цільового фінансування, зобов'язання у частині невикористаних забезпечень, розрахунків з бюджетом та по відрахуваннях на загальнообов'язкове державне соціальне страхування	2 місяці	1 раз на рік
об'єкти основних засобів, зокрема автомобілі, морські і річкові судна, які відправляються у тривалі рейси, інші матеріальні цінності, які на дату інвентаризації будуть знаходитися поза підприємства	до тимчасового вибуття з підприємства	1 раз на рік
- земельні ділянки, будівлі, споруди та інші нерухомі об'єкти	-	1 раз на 3 роки
- інструменти, прилади, інвентар, меблі (за рішенням керівника підприємства проводиться щороку в обсязі не менше 30% усіх зазначених об'єктів з обов'язковим охопленням інвентаризацією всіх інструментів, приладів, інвентарю (меблів) протягом трьох років)	-	1 раз на рік
Музейні цінності	строки встановлює центральний орган виконавчої влади	
Бібліотечні фонди	протягом року	1 раз на рік*
Дорогоцінні метали та дорогоцінне каміння**	до 1 січня	1 раз на рік

*За наявності обсягу бібліотечних фондів від 100 до 500 тис. одиниць інвентаризація може проводитись протягом п'яти років з охопленням щорічно не менше 20 відсотків одиниць, а понад 500 тис. одиниць – протягом десяти років з охопленням щорічно не менше 10 відсотків одиниць.

**Інвентаризація дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння проводиться відповідно до Інструкції про порядок одержання, використання, обліку та зберігання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, затвердженої наказом Міністерства фінансів України від 06 квітня 1998 року № 84.

звітів про рух товарно-матеріальних цінностей та інших активів і зобов'язань;

- голова інвентаризаційної комісії візує усі прибуткові та видаткові документи, що додаються до реєстрів (звітів) із зазначенням «До інвентаризації на (дата)»;

- матеріально відповідальні особи та особи, які мають кошти на придбання або доручення на одержання цінностей, дають розписки про те, що до початку інвентаризації всі прибуткові та видаткові документи на цінності здані в бухгалтерію, що всі цінності, які надійшли під їх відповідальність, оприбутковані, а ті, що вибули, списані на видаток.

2. Визначення фактичної наявності активів і зобов'язань:

- наявність активів при інвентаризації встановлюється шляхом обов'язкового підрахунку, зважування, обміру;

- акти обмірів і розрахунки додаються до інвентаризаційних описів, які протягом періоду інвентаризації зберігаються у закритому приміщенні, де вона проводиться.

3. Порівняльно-аналітична робота:

- при виявленні і підтвердженні помилок в інвентаризаційних описах проводиться їх виправлення;

- після закінчення інвентаризації можливе проведення контрольних перевірок найбільш суттєвих за вартістю активів та тих, що користуються підвищеним попитом;

- у разі виявлення значних розходжень між даними інвентаризаційного опису і даними контрольної перевірки призначається новий склад робочої інвентаризаційної комісії для проведення повторної інвентаризації.

4. Визначення підсумків інвентаризації та відображення її результатів в обліку і звітності.

Для фіксування результатів інвентаризації Інструкцією № 69 [4] були передбачені додатки: акт контрольної перевірки, книга реєстрації контрольних перевірок, відомість результатів інвентаризації.

До нововведень належить те, що Положення № 879 [4] скасувало форми документів, якими оформлювалися результати інвентаризації. Натомість пропонуються інвентаризаційні описи, акти інвентаризації, звіральні відомості оформлюються відповідно до вимог, установлених Положенням про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 24 травня 1995 року № 88, для первинних документів з урахуванням обов'язкових реквізитів та вимог, передбачених цим Положенням. Матеріали інвентаризації можуть бути заповнені як рукописним способом, так і за допомогою електронних засобів обробки інформації. Це дає можливість підприємствам складати інвентаризаційні документи на свій розсуд із власним обсягом реквізитів (головне дотримуватись вимог до оформлення первинних документів), або надалі користуватися скасованими формами.

На підставі отриманих інвентаризаційних описів бухгалтерія підприємства визначає результати інвентаризації. Потім інвентаризаційна комісія перевіряє правильність складання звіральних відомостей, на підставі отриманих пояснень встановлює характер виявлених лишків, нестач, втрат і псування цінностей. Висновки та пропозиції про покриття нестач за рахунок лишків та регулювання встановлених різниць комісія відображає у зведеному акті інвентаризації майна.

На даному етапі потрібно врахувати чергову новацію: якщо раніше допускалося виправлення помилок в інвентаризаційних описах (акта інвентаризації),

то відповідно до положення № 879 помарок і підчисток в даних документах не допускається. Виправлення помилок, у всіх примірниках описів, можливе лише шляхом закреслення неправильних записів та написання над ними правильних з підписами всіх членів комісії та матеріально-відповідальних осіб.

Слід звернути увагу, що узагальнення результатів інвентаризації, підготовка пропозицій і висновків інвентаризаційної комісії щодо врегулювання встановлених різниць проводиться протягом 5 робочих днів після завершення інвентаризації, а не в 5-денний термін після подання всіх інвентаризаційних описів (актів) як було встановлено Інструкцією № 69.

Інвентаризаційна комісія повинна отримати письмові пояснення відповідних працівників щодо лишків і нестач. На підставі наданих пояснень здійснюється регулювання інвентаризаційних різниць.

Результати інвентаризації на підставі затвердженого протоколу комісії відображають у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності.

У розділі IV Положення № 879 є чіткі вказівки щодо відображення таких результатів в обліку, але вони відповідають нормам П(С)БО та іншим нормативно-правовим актам бухгалтерського обліку і не несуть в собі глобальних змін.

Результати інвентаризації відображають в обліку того звітного періоду, в якому закінчено інвентаризацію, а виявлені розбіжності між даними інвентаризації і обліку відображають таким чином: надлишки основних засобів, необоротних активів оприбутковують зі збільшенням доходів майбутніх періодів (доходів спеціального фонду бюджетної установи); надлишки цінних паперів, коштів, їх еквівалентів та інших оборотних матеріальних цінностей оприбутковують зі збільшенням доходу звітного періоду підприємства (доходу спеціального фонду бюджетної установи); нестачу запасів у межах норм природного убутку списують за розпорядженням керівника підприємства на витрати. За відсутності встановлених норм природного убутку всю нестачу обліковують як нестачу понад норму; нестачу цінностей понад норми природного убутку, а також втрати від псування цінностей списують з балансу та відносять на рахунок винних осіб у розмірі, визначеному відповідно до законодавства. У разі, якщо винні особи не встановлені, такі нестачі зараховують на позабалансовий рахунок до моменту встановлення винних осіб або закриття справи згідно із законодавством; взаємне зарахування лишків та нестач унаслідок пересортиці допускається тільки щодо запасів однакового найменування і в тотожній кількості, за умови що лишки і нестачі утворилися за один і той самий період, що перевіряється, та в однієї і тієї самої матеріально відповідальної особи [5].

У разі взаємозаліку нестач та лишків унаслідок пересортиці, коли вартість запасів, що виявилися у нестачі, більша від вартості запасів, що виявилися у надлишку, різницю вартості відносять на винних осіб. Якщо винних осіб не встановлено, сумові різниці розглядають як нестачі цінностей понад норми природного убутку з віднесенням їх до складу витрат. За такими сумовими різницями в протоколах інвентаризаційної комісії мають бути наведені причини, з яких різниці не можуть бути віднесені на винних осіб.

Перевищення вартості запасів, що виявилися у лишку, порівняно з вартістю запасів, що виявилися у нестачі внаслідок пересортиці, відносять на збільшення даних обліку відповідних запасів та доходів звітного періоду.

Розмір збитків від розкрадання, нестачі, знищення (псування) матеріальних цінностей, крім дорожніх металів, дорожнього каміння та валютних цінностей, визначають відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 22.01.96 р. № 116.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження організації та процесу інвентаризації, з урахуванням вимог Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань № 879, яке набуває чинності 01.01.2015 р., дозволило виділити переваги и недоліки новацій.

На нашу думку, керівникам і головним бухгалтерам підприємств для проведення ефективної інвентаризаційної роботи з 01.01.2015 р. потрібно врахувати зміни нормативно-правового забезпечення проведення інвентаризації. Зокрема це стосується обсягів, строків та періодичності проведення не обов'язкової та річної інвентаризації. Для підвищення об'єктивності проведення інвентаризації доцільно внести зміни у склад інвентаризаційної комісії і включити до неї представників аудиторської фірми. Суттєвим недоліком Положення № 879 є відсутність затверджених форм документів, якими оформляються результати інвентаризації, при тому що документація повинна бути складена. Як варіант можна і надалі використовувати скасовані форми, або скласти документи на свій розсуд з обов'язковими реквізитами первинних документів. Результати інвентаризації на підставі затвердженого протоколу комісії відображають у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності відповідно до норм П(С)БО та інших нормативних актів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Постанова Кабінету Міністрів України «Порядок подання фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/419-2000-%D0%BF>.
3. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань від 02.09.2014 № 879 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14>.
4. Інструкція по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2013. – № 15-16. – С. 55-60.
5. Бикова Г. Інвентаризація – нові правила // Дебет-кредит. – 2014. – № 49 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://online.dtki.ua/Book/4ee3f777-0b29-4b29-a591-8bd363e25b7e/navPoint-6>.
6. Олійник С. Роль інвентаризації в формуванні достовірної фінансової звітності та шляхи її вдосконалення / Економічний дискурс : міжнародний зб. наук. пр. Випуск 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sophus.at.ua/Zb_KM_05_2014.pdf.
7. Пархоменко В. «Інвентаризація – інструмент забезпечення достовірності фінансової звітності» / Вісник податкової служби України. – 19.11.2012. – № 43. – С. 20-29.
8. Лівшиц Д.М. Інвентаризація : практичний посібник / Д.М. Лівшиц. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 140 с.
9. Сагайдак Р.А. Проблеми організації та шляхи удосконалення інвентаризації землі у сільськогосподарських підприємствах / Р.А. Сагайдак // Інноваційна економіка. – 2013. – № 2. – С. 110-113.
10. Сук Л.К. Інвентаризація товарно-матеріальних цінностей / Л.К. Сук, П.Л. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2013. – № 15-16. – С. 46-54.
11. Чудовець В.В. Проблеми визначення об'єктів інвентаризації на сільськогосподарських підприємствах / В.В. Чудовець // Облік і фінанси АПК. – 2009. – № 3. – С. 111-115.

УДК 631.115:330.142.212

Муравський О.А.

асистент кафедри фінансів і кредиту

Національного університету біоресурсів і природокористування України

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Проведено аналіз оборотних активів досліджуваних сільськогосподарських підприємств Миронівського району Київської області та виявлено стійку тенденцію збільшення оборотних активів в більшості господарств. Здійснено комплексну оцінку ефективності використання оборотних коштів і виявлено зниження їх оборотності протягом аналізованого періоду, що свідчить про зниження фінансової ефективності роботи досліджуваних підприємств.

Ключові слова: оборотні кошти, оборотність активів, оцінка ефективності, кластерний аналіз, сільськогосподарське підприємство.

Муравский А.А. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Проведен анализ оборотных активов исследуемых сельскохозяйственных предприятий Миронивского района Киевской области и выявлена устойчивая тенденция увеличения оборотных активов в большинстве хозяйств. Осуществлена комплексная оценка эффективности использования оборотных средств и выявлено снижение их оборачиваемости в анализируемом периоде, что свидетельствует о снижении финансовой эффективности работы исследуемых предприятий.

Ключевые слова: оборотные средства, оборачиваемость активов, оценка эффективности, кластерный анализ, сельскохозяйственное предприятие.

Muravskiy O.A. METHODOICAL ASPECTS OF ESTIMATION OF EFFICIENCY OF THE USE OF TURNOVER MEANS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The analysis of circulating assets of the investigated agricultural enterprises of the Myronivka district of the Kyiv area is conducted is educed tendency of increase of circulating assets in majority economies. The complex estimation of efficiency of the use of turnover means is carried out and educed decline of their circulating during an analysable period that testifies to the decline of financial efficiency of work of the investigated enterprises.

Keywords: turnover means, circulating of assets, estimation of efficiency, cluster analysis, gricultural enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток аграрного сектора економіки України передбачає вдосконалення ринкового середовища з ефективними, конкурентоспроможними як на внутрішньому, так і на зовнішньому продовольчих ринках суб'єктами господарювання, що вимагає в сучасних умовах суттєвої перебудови системи управління їх виробничим потенціалом, важливою складовою якого є оборотні кошти. Основне призначення оборотних коштів – забезпечення безперервності процесу виробництва й реалізації сільськогосподарської продукції, повноти і вчасного фінансування виробничої та комерційної діяльності за мінімальних витрат коштів та товарно-матеріальних цінностей.

Значна частка оборотного капіталу в структурі активів сучасних сільськогосподарських підприємств визначає надзвичайну актуальність питання організації й ефективного використання їх оборотних коштів. Успіх підприємства в цілому більшою мірою залежить саме від раціональності його розміщення та ефективності використання.

Сучасна економічна наука характеризується відсутністю єдиних методичних підходів щодо оцінки та ефективного використання вищезазначеної категорії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади формування та використання оборотних активів викладені у працях таких вітчизняних та зарубіжних економістів, як М.Д. Білик, І.А. Бланк, О.А. Галич, Л.М. Єфімова, О.С. Іванілов, Г.Г. Кірейцев, С.Ф. Покропівний, Е.С. Стоянова, Є. Брігхем, Р. Мертон, Р.Н. Холт та багато інших, які значне місце відводять розробці методик та показників оцінки ефективності використання оборотних коштів.

Незважаючи на велику увагу, приділену вищезазначеній проблематиці, продовження наукового пошуку в даному напрямі є об'єктивно необхідним в умовах сучасних викликів та загроз, що постають перед аграрною теорією та практикою.

Виклад основного матеріалу. Ефективність використання оборотних коштів характеризується швидкістю їхнього обертання, оборотністю. Прискорення оборотності цих коштів зумовлює: по-перше, збільшення обсягу продукції на кожну грошову одиницю поточних витрат підприємства; по-друге, вивільнення частини коштів і завдяки цьому створення додаткових резервів для розширення виробництва.

Унаслідок прискорення оборотності грошових коштів зменшується потреба в них, відбувається процес вивільнення цих коштів з обороту. Боротьба за прискорення оборотності оборотних активів повинна проводитись одночасно на всіх стадіях їх кругообігу шляхом скорочення часу виробництва та часу обертання [4].

Сучасні ринкові умови функціонування аграрних підприємств перетворюють процес оцінки ефективності використання оборотних активів на самостійну ділянку аналітичної роботи результати якої можна використовувати як інформаційну базу при ухваленні стратегічних управлінських рішень так і при формуванні механізму управління фінансовим станом підприємства посиленні його конкурентних позицій на ринках збуту.

Зауважимо, що процес використання оборотних засобів у сільському господарстві має свої характерні особливості, які полягають в тому, що ефективність їх використання значною мірою пов'язана з інтенсивністю їх вкладення на одиницю земельної площі. Сезонність виробництва в сільськогосподарських підприємствах обумовлює, в окремі періоди року, зростання потреби в оборотних засобах, для створення яких нерідко не вистачає власних коштів. У зв'язку з цим оцінка ефективності оборотних коштів сільськогосподарських підприємств має свої специфічні властивості [1, с. 41].

Ефективність використання оборотних активів істотно впливає на результати господарської діяльності для її оцінки застосовують різні показники: коефіцієнт оборотності оборотних засобів, тривалість одного обороту, коефіцієнт завантаження, матеріаломісткість та ін. Актуальним наразі є питання щодо систематизації показників ефективності використання оборотних активів.

Оцінки ефективності використання оборотних коштів сільськогосподарських підприємств нами здійснено на прикладі 13 провідних господарств Миронівського району Київської області.

Для початку розглянемо динаміку оборотних коштів в досліджуваних підприємствах за період з 2009 по 2013 рр. Дані візьмемо на початок звітних періодів (табл. 1).

На підставі таблиці 1 можемо сказати, що в більшості підприємств спостерігається стійка тенденція збільшення оборотних активів. Щорічне

Таблиця 1

Динаміка обсягів оборотних активів досліджуваних сільськогосподарських підприємств протягом 2009–2013 рр.

Господарства	Оборотні активи, тис. грн					Зміни (2013 р. до 2009 р.)	
	2009	2010	2011	2012	2013	тис. грн	%
ТОВ «Агро ІБК»	393	496	508	644	373	-20	-5,4
СТОВ «Агросвіт»	42106	33352	44124	53710	60632	18526	30,6
ДП «Атлантик Фармз»	14145	19805	27341	56468	62635	48490	77,4
ДП ДГ «Еліта» МП ім. В.М. Ремесла НААН	8161	9585	9588	11152	12454	4293	34,5
СТОВ «Господар»	837	1191	1611	1973	3284	2447	74,5
ПП «Юритушанське»	2675,7	1549,9	1459,5	1828,5	1537,5	-1138,2	-74,0
ТОВ «Кип'ячка-Агро»	458	647	1166	1990	5039	4581	90,9
ВАТ «Миронівське»	3403	3126	5769	5873	11329	7926	70,0
ТОВ «Пустовіти»	2480	2671	2231	2574	11355	8875	78,2
ПП «Росава-Агро»	508	454,9	459	821	1001,6	493,6	49,3
СТОВ «Україна»	3776	2039	2560	2581	2635	-1141	-43,3
ТОВ «Зерноінвест-Д»	496,3	517,8	667,7	1136,1	2251,9	1755,6	78,0
СТОВ «Зоря»	3096	2917	2851	3939	4947	1851	37,4

Джерело: розраховано за даними річної фінансової звітності досліджуваних підприємств

підвищення даного показника в досліджуваних підприємствах свідчить, по-перше, про розвиток сільськогосподарського виробництва (збільшення його обсягів), та, по-друге, про зростання фінансового забезпечення підприємств з року в рік. Лише в деяких підприємствах кількість оборотних коштів у 2013 р. в порівнянні з 2009 р. зменшилася. Так, в ТОВ «Агро ІБК» протягом аналізованого періоду даний показник зменшився на 5,4%, що не позначилося загалом на діяльності підприємства, оскільки протягом попередніх років динаміка оборотних коштів підприємства мала тенденцію до збільшення. Також у ПП «Коритищанське» спостерігається нестабільна динаміка оборотних коштів підприємства, що потребує подальшого, більш глибокого аналізу. В СТОВ «Україна» знизилася сума оборотних коштів у 2013 р. відбулося за рахунок накопичення в підприємстві у 2009 р. нереалізованої готової продукції. Загалом, починаючи з 2010 р. відбувалося поступове збільшення оборотних коштів даного підприємства.

Для визначення ефективності використання оборотних коштів підприємства необхідно перш за все розрахувати показник оборотності й період оборотності оборотних коштів.

Оборотність оборотних коштів вказує на ефективність використання усіх активів підприємства. Значення показника означає суму чистого доходу, що генерує кожна гривня вкладених у підприємство коштів. Однозначно позитивною тенденцією є збільшення значення коефіцієнту у динаміці.

Коефіцієнт оборотності оборотних коштів ($K_{об}$) характеризує кількість оборотів оборотних коштів за визначений період і розраховується за формулою (1) [5]:

$$K_{об} = \frac{РП}{ОК_{ср}}, \quad (1)$$

де $РП$ – обсяг реалізованої продукції, грн;

$ОК_{ср}$ – середній залишок оборотних коштів у визначеному періоді, грн.

Середній залишок оборотних коштів визначається як середньозважена величина суми оборотних коштів на початок і на кінець звітного періоду. На практиці для обчислення середніх залишків оборотних коштів підприємства зазвичай використовують зведений баланс підприємства за визначений період.

Швидкість або тривалість одного обороту оборотних коштів в днях ($T_{об}$) визначається як відношення кількості днів в аналізованому періоді до коефіцієнта оборотності за формулою (2) [5]:

$$T_{об} = \frac{T_{к}}{K_{об}}, \quad (2)$$

де $T_{к}$ – кількість днів в аналізованому періоді, днів;

$K_{об}$ – коефіцієнта оборотності оборотних коштів.

Показники оцінки ефективності використання оборотних коштів можна розраховувати за всією сукупністю оборотних коштів і за їх окремими елементами.

На основі даних звітності 13 аналізованих підприємств Миронівського району Київської області розраховано показники оборотності оборотних коштів (рис. 1-2).

Результати оцінки свідчать про достатньо високу швидкість обертання оборотних засобів на підприємствах Миронівського району. Але продемонстрована значна тенденція до поступового скорочення (зниження) коефіцієнта оборотності оборотних засобів. Зменшення даного коефіцієнта протягом 2012–2013 рр. практично по всіх аналізованих підприємствах свідчить про щорічне збільшення суми оборотних засобів, витрачених на одну гривню реалізованої продукції. Загалом динаміка по всіх підприємствах є нестабільною і в більшості характеризується зниженням. Лише ПП «Коритищанське» демонструє щорічне збільшення даного показника за рахунок значного зменшення середнього залишку оборотних коштів (на 6,6%) та збільшення виручки від реалізації (майже в 4 рази) протягом 2009–2013 рр.

Період обороту обігових коштів вказує на те, скільки триває один оборот оборотних коштів. Позитивним є скорочення цього періоду.

Аналіз свідчить, що завдяки зниженню коефіцієнта оборотності оборотних засобів в аналізованих підприємствах протягом 2012–2013 рр. спостерігається поступове підвищення тривалості обороту оборотних засобів, що означає негативну тенденцію у використанні оборотних засобів і забезпеченні фінансової стійкості підприємства. Особливо дані негативні тенденції стосуються ДП «Атлантик Фармз», в якому починаючи з 2010 р. відбувається стрімке зростання терміну оборотності оборотних коштів за рахунок низького показника коефіцієнта оборотності та його щорічного зменшення.

Слід усвідомити, що прискорення оборотності коштів супроводжується додатковим залученням засобів в оборот. Уповільнення оборотності супроводжується відволіканням засобів з господарського обороту, їх більш тривалим осіданням у виробничих запасах, незавершеному виробництві, готовій продукції.

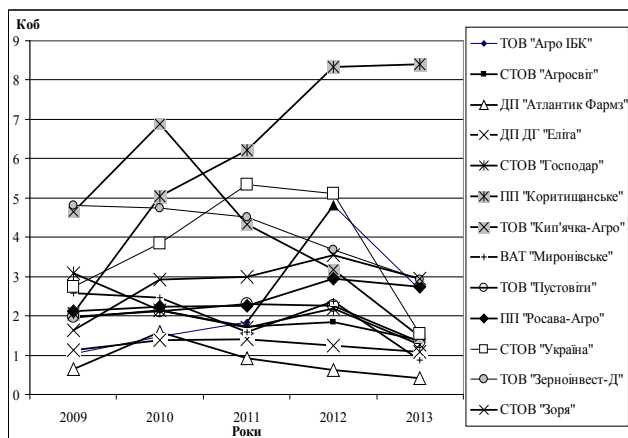


Рис. 1. Аналіз динаміки коефіцієнта оборотності оборотних коштів підприємств Миронівського району Київської області протягом 2009–2013 рр.

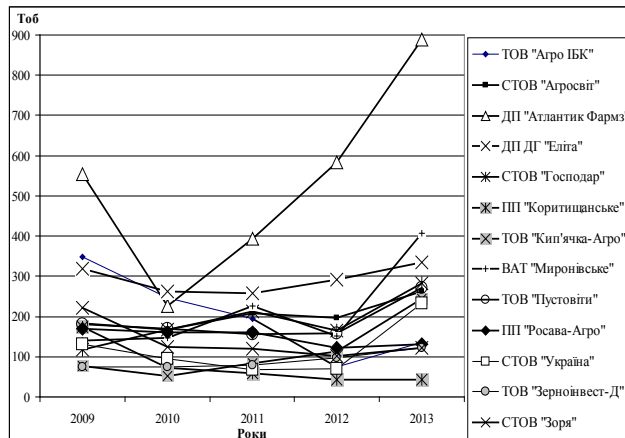


Рис. 2. Динаміка терміну оборотності оборотних коштів підприємств Миронівського району Київської області протягом 2009–2013 рр.

В умовах обмеженості ресурсів підприємцю постійно доводиться обирати оптимальні співвідношення між набором економічних ресурсів та обсягами виробництва.

Виявлені тенденції зумовлюють необхідність пошуку та використання таких підходів до управління цими активами, які б відповідали ринковим умовам господарювання, враховували особливості функціонування вітчизняних сільськогосподарських підприємств, використовуючи іноземний досвід, які б могли забезпечити ефективність системи фінансового забезпечення та управління в цілому.

Для оцінки ефективності використання оборотних коштів нами обрано законодавчо закріплений алгоритм розрахунку фінансових показників (коефіцієнтів) відповідно до «Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації» [3]. Аналіз ділової активності підприємства дає змогу комплексно проаналізувати ефективність основної діяльності підприємства, що характеризується швидкістю обертання фінансових ресурсів підприємства.

Результати аналізу наведені у таблиці 2.

Розрахований коефіцієнт оборотності активів підприємств Миронівського району Київської області за період 2009–2013 рр. свідчить про відсутність стійкої тенденції щодо його динаміки протягом 2009–2012 рр. Крім того, маємо загальну тенденцію до зниження розрахованого коефіцієнта у 2013 р. у порівнянні з 2012 р. по всіх аналізованих підприємствах.

Коефіцієнт оборотності активів підприємства визначається як показник ефективності їх використання і є індикатором якості управління, здатності генерувати прибуток для формування необхідної суми власного оборотного капіталу, що є основою раціонального фінансування оборотних активів підприємств. Тому підприємствам необхідно звернути особливу увагу на негативні тенденції зниження даного коефіцієнта.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, як і попередній, має нормативне значення до збільшення. Жодне з аналізованих тринадцяти підприємств не має сталої тенденції до підвищення розрахованого коефіцієнта протягом досліджуваного періоду. Крім того, у 2013 р. відбулося зниження даного показника в порівнянні з 2012 р. майже по всіх підприємствах (крім ПП «Росава-Агро» і СТОВ «Зоря»). Найпомітніше зменшення спостерігається в ТОВ «Зерноінвест-Д» (у 37 разів), ТОВ «Агро ІБК» (у 3,75 рази) і ВАТ «Миронівське» (у 4,4 рази), що відбулося за рахунок зниження чистого доходу від реалізації продукції в даних підприємствах, а також збільшення кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги та поточних зобов'язань за розрахунками з бюджетом і з оплати праці. Дані тенденції характерні для всіх інших підприємств і свідчать про погіршення платіжної дисципліни досліджуваних підприємств у відносинах з постачальниками, бюджетом, персоналом підприємства, іншими кредиторами і фактично-несвоєчасне погашення підприємством своєї заборгованості перед кредиторами.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості також повинен збільшуватись відповідно алгоритму оцінки ділової активності. Серед досліджуваних підприємств Миронівського району лише в ПП «Коритищанське» та ПП «Росава-Агро» спостерігається підвищення даного коефіцієнта протягом аналізованого періоду. Всі інші підприємства демонструють зниження або не стабільне коливання з 2009 по

2013 рр. Оборотність дебіторської заборгованості оцінюють спільно з оборотністю кредиторської заборгованості. Несприятливою для підприємств є ситуація, коли коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості значно більше коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості, що і спостерігається по всіх аналізованих сільськогосподарських підприємствах у 2013 р. Лише в ПП «Коритищанське» виявлено значну різницю між коефіцієнтами оборотності кредиторської і дебіторської заборгованості (432 пункти) у 2013 р., що відбулося за рахунок значного збільшення поточної дебіторської заборгованості в даному господарстві.

Для позитивної оцінки ділової активності підприємств такі показники, як *строк погашення дебіторської та кредиторської заборгованості* мають зменшуватися. В досліджуваних підприємствах не спостерігається значних позитивних тенденцій і в даних показниках. Зауважимо, що строк погашення дебіторської заборгованості лише в ПП «Коритищанське» і в ПП «Росава-Агро» протягом 2009–2013 рр. щорічно зменшувався. Серед аналізованих підприємств найбільший строк погашення дебіторської заборгованості у 2013 звітному році має ДП «Атлантик Фармз» (457 днів), а найменше – ПП «Коритищанське» (0,82 дня). Стосовно ж строку погашення кредиторської заборгованості, то найбільше значення у 2013 р. мало також ДП «Атлантик Фармз» (192 дні), а найменше – ТОВ «Агро ІБК» (5 днів).

Підприємствам необхідно стежити за своєю дебіторською заборгованістю, намагатися укладати договори з покупцями продукції на умовах передоплати або оплати за фактом постачання. Конкуренція диктує свої умови: товари відвантажуються, оборотні фонди зменшуються, звичайно збільшується дебіторська заборгованість. Для зменшення рівня дебіторської заборгованості можна запропонувати підприємствам використовувати факторинг, а також зменшити кількість продажів продукції з відстроченням платежу. Оскільки в такій маркетинговій політиці підприємство фактично надає товарні позики споживачам своєї продукції, кредитуючи їх, підприємство фактично ділиться з ними частиною свого прибутку.

Збільшення коефіцієнту оборотності матеріальних запасів також сприяє покращенню ділової активності та фінансового стану підприємства. Постійну динаміку до збільшення даний коефіцієнт показує в ПП «Коритищанське» та СТОВ «Зоря» протягом 2009–2013 рр. Найбільше значення у 2013 р. він має в тому ж ПП «Коритищанське» (1,7), а також у ТОВ «Зерноінвест-Д» (1,56), ПП «Росава-Агро» (1,18) і ТОВ «Пустовіти» (1,15). Усі інші підприємства мають значення аналізованого коефіцієнта менше одиниці. Зниження цього показника характеризує відносно зростання товарно-матеріальних запасів у підприємствах, що негативно впливає на їх фінансовий стан.

Щоб забезпечити безперервний виробничий процес і реалізацію продукції, виробничі запаси мають бути оптимальними. Оптимізація загального розміру і структури запасів товарно-матеріальних цінностей із позиції найбільш ефективного здійснення операційного циклу розглядається політикою управління запасами.

Коефіцієнт оборотності основних засобів або фондівідача показує ефективність використання основних засобів підприємства, яка повинна збільшуватися. У досліджуваних підприємствах спостерігається зниження даного коефіцієнта протягом аналізованого періоду (особливо у 2013 р.) по всіх підприємствах, крім ТОВ «Пустовіти», що демон-

Таблиця 2

Аналіз показників ділової активності досліджуваних підприємств

Підприємства	Роки					Тенденції
	2009	2010	2011	2012	2013	
Коефіцієнт оборотності активів (нормативне значення – збільшення)						
ТОВ «Агро ІБК»	0,47	0,71	1,00	2,17	1,20	+++ -
СТОВ «Агросвіт»	0,86	0,88	0,76	0,81	0,70	+ - + -
ДП «Атлантик Фармз»	0,32	0,93	0,65	0,41	0,29	+ - - -
ДП ДГ «Еліта» МП ім. В.М. Ремесла НААН	0,50	0,59	0,58	0,15	0,10	+ - - -
СТОВ «Господар»	0,62	0,55	0,52	0,81	0,62	- - + -
ПП «Коритищанське»	1,60	3,59	3,82	4,00	2,99	+++ -
ТОВ «Кип'ячка-Агро»	3,58	5,37	3,41	2,51	1,46	+ - - -
ВАТ «Миронівське»	0,95	1,14	0,83	1,43	0,62	+ - + -
ТОВ «Пустовіти»	0,62	0,61	0,67	1,21	0,87	- + + -
ПП «Росава-Агро»	1,37	1,51	1,60	1,85	1,29	+ + + -
СТОВ «Україна»	0,42	0,43	0,64	0,67	0,43	+ + + -
ТОВ «Зерноінвест-Д»	2,01	2,19	2,57	2,24	1,23	+ + - -
СТОВ «Зоря»	0,63	1,00	0,98	1,16	0,96	+ - + -
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (нормативне значення – збільшення)						
ТОВ «Агро ІБК»	23,21	45,33	77,23	271,56	72,44	+++ -
СТОВ «Агросвіт»	20,72	27,15	19,19	21,65	19,48	+ - + -
ДП «Атлантик Фармз»	0,72	2,10	1,98	1,98	1,90	+ - + -
ДП ДГ «Еліта» МП ім. В.М. Ремесла НААН	36,75	98,67	113,12	46,93	34,48	+ + - -
СТОВ «Господар»	29,79	30,67	34,56	78,57	42,58	+++ -
ПП «Коритищанське»	2,71	6,35	9,10	18,09	13,15	+++ -
ТОВ «Кип'ячка-Агро»	6,01	17,14	19,75	27,40	17,63	+++ -
ВАТ «Миронівське»	6,36	15,18	46,37	13,81	3,15	+ + - -
ТОВ «Пустовіти»	26,54	26,62	7,02	7,78	5,19	+ - + -
ПП «Росава-Агро»	5,14	8,27	6,85	12,31	13,62	+ - + +
СТОВ «Україна»	2,34	2,26	6,02	25,79	9,20	- + + -
ТОВ «Зерноінвест-Д»	5,35	10,27	28,30	770,53	20,74	+++ -
СТОВ «Зоря»	5,96	12,59	10,51	13,78	17,12	+ - + +
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (нормативне значення – збільшення)						
ТОВ «Агро ІБК»	17,41	17,24	23,07	49,68	67,14	- + + +
СТОВ «Агросвіт»	3,51	3,20	2,68	3,52	3,31	- - + -
ДП «Атлантик Фармз»	3,49	2,10	0,86	0,77	0,80	- - - +
ДП ДГ «Еліта» МП ім. В.М. Ремесла НААН	3,94	6,88	7,30	6,89	8,04	+ + - +
СТОВ «Господар»	21,87	13,47	12,23	13,85	6,45	- - + -
ПП «Коритищанське»	11,90	31,47	91,69	370,30	445,20	++++
ТОВ «Кип'ячка-Агро»	22,62	97,80	17,85	3,50	1,91	+ - - -
ВАТ «Миронівське»	3,18	2,19	1,51	1,47	0,92	- - - -
ТОВ «Пустовіти»	7,26	7,14	31,56	1,50	0,95	- + - -
ПП «Росава-Агро»	1,31	1,54	2,17	7,26	13,98	+ + + +
СТОВ «Україна»	31,21	27,97	28,14	27,85	4,54	- + - -
ТОВ «Зерноінвест-Д»	5,20	5,30	5,67	5,94	4,91	+ + + -
СТОВ «Зоря»	17,63	33,68	18,35	19,13	9,45	+ - + -
Строк погашення дебіторської заборгованості (днів) (нормативне значення – зменшення)						
ТОВ «Агро ІБК»	20,97	21,17	15,82	7,35	5,44	+ - - -
СТОВ «Агросвіт»	103,97	114,24	136,11	103,58	110,41	+ + - +
ДП «Атлантик Фармз»	104,64	174,20	425,98	473,91	457,31	+++ -
ДП ДГ «Еліта» МП ім. В.М. Ремесла НААН	92,71	53,09	49,99	52,98	45,42	- - + -
СТОВ «Господар»	16,69	27,10	29,84	26,35	56,58	+ + - +
ПП «Коритищанське»	30,67	11,60	3,98	0,99	0,82	- - - -
ТОВ «Кип'ячка-Агро»	16,14	3,73	20,45	104,15	190,90	- + + +
ВАТ «Миронівське»	114,69	166,31	241,51	248,42	398,44	++++
ТОВ «Пустовіти»	50,28	51,14	11,56	244,14	385,43	+ - + +
ПП «Росава-Агро»	279,00	237,31	168,09	50,27	26,11	- - - -
СТОВ «Україна»	11,70	13,05	12,97	13,10	80,36	+ - + +
ТОВ «Зерноінвест-Д»	70,24	68,85	64,38	61,48	74,34	- - - +
СТОВ «Зоря»	20,70	10,84	19,89	19,08	38,64	- + - +

Строк погашення кредиторської заборгованості (днів) (нормативне значення – зменшення)						
ТОВ «Агро ІБК»	15,72	8,05	4,73	1,34	5,04	---+
СТОВ «Агросвіт»	17,62	13,44	19,02	16,86	18,74	-+-+
ДП «Атлантик Фармз»	508,65	174,08	184,68	184,57	192,41	-+-+
ДП ДГ «Еліта» МП ім. В.М. Ремесла НААН	9,93	3,70	3,23	7,78	10,59	--++
СТОВ «Господар»	12,25	11,90	10,56	4,65	8,57	---+
ПП «Коритищанське»	134,90	57,48	40,13	20,17	27,76	---+
ТОВ «Кип'ячка-Агро»	60,74	21,29	18,48	13,32	20,70	---+
ВАТ «Миронівське»	57,40	24,05	7,87	26,43	115,88	--++
ТОВ «Пустовіти»	13,75	13,71	51,96	46,90	70,30	-+-+
ПП «Росава-Агро»	71,04	44,14	53,25	29,65	26,79	-+--
СТОВ «Україна»	155,96	161,53	60,63	14,15	39,67	+--+
ТОВ «Зерноінвест-Д»	68,28	35,54	12,90	0,47	17,60	---+
СТОВ «Зоря»	61,25	29,00	34,73	26,50	21,32	-+--
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів (нормативне значення – збільшення)						
ТОВ «Агро ІБК»	0,34	0,44	0,44	1,08	0,65	+++
СТОВ «Агросвіт»	0,50	0,50	0,38	0,37	0,37	+---
ДП «Атлантик Фармз»	0,17	0,64	0,30	0,27	0,30	+---
ДП ДГ «Еліта» МП ім. В.М. Ремесла НААН	0,18	0,24	0,21	0,19	0,22	+---
СТОВ «Господар»	0,44	0,32	0,23	0,27	0,29	--++
ПП «Коритищанське»	0,47	1,14	1,45	1,54	1,70	++++
ТОВ «Кип'ячка-Агро»	0,98	1,22	0,79	0,60	0,56	+---
ВАТ «Миронівське»	0,70	0,90	0,53	1,40	0,93	+--+
ТОВ «Пустовіти»	0,46	0,48	0,47	0,72	1,15	+--+
ПП «Росава-Агро»	3,24	2,97	1,27	1,17	1,18	---+
СТОВ «Україна»	0,63	0,72	1,12	1,12	0,46	+--+
ТОВ «Зерноінвест-Д»	1,58	1,77	1,48	1,63	1,56	+--+
СТОВ «Зоря»	0,31	0,52	0,57	0,60	0,63	++++
Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача) (нормативне значення – збільшення)						
ТОВ «Агро ІБК»	0,18	0,28	0,39	0,63	0,32	+++
СТОВ «Агросвіт»	0,38	0,37	0,35	0,37	0,30	--++
ДП «Атлантик Фармз»	0,12	0,41	0,38	0,25	0,16	+---
ДП ДГ «Еліта» МП ім. В.М. Ремесла НААН	0,14	0,16	0,16	0,15	0,17	+---
СТОВ «Господар»	0,18	0,17	0,17	0,28	0,23	--++
ПП «Коритищанське»	4,82	5,39	3,20	2,06	1,34	+---
ТОВ «Кип'ячка-Агро»	22,37	108,43	59,36	50,76	28,48	+---
ВАТ «Миронівське»	0,14	0,20	0,17	0,40	0,22	+--+
ТОВ «Пустовіти»	0,09	0,10	0,11	0,37	0,41	++++
ПП «Росава-Агро»	1,06	1,07	1,37	1,24	0,59	+--+
СТОВ «Україна»	0,18	0,17	0,24	0,21	0,15	+---
ТОВ «Зерноінвест-Д»	0,79	0,84	1,16	1,27	0,48	+++
СТОВ «Зоря»	0,15	0,22	0,23	0,29	0,25	+++
Коефіцієнт оборотності власного капіталу (нормативне значення – збільшення)						
ТОВ «Агро ІБК»	0,31	0,52	0,63	1,14	0,64	+++
СТОВ «Агросвіт»	0,28	0,28	0,23	0,23	0,20	--++
ДП «Атлантик Фармз»	0,18	0,53	0,28	0,17	0,16	+---
ДП ДГ «Еліта» МП ім. В.М. Ремесла НААН	0,13	0,15	0,14	0,04	0,03	+---
СТОВ «Господар»	0,16	0,14	0,13	0,21	0,16	--++
ПП «Коритищанське»	3,02	2,49	1,89	1,40	0,98	----
ТОВ «Кип'ячка-Агро»	2,21	1,95	1,03	0,69	0,42	----
ВАТ «Миронівське»	0,30	0,31	0,21	0,45	0,19	+--+
ТОВ «Пустовіти»	0,16	0,16	0,18	0,36	0,26	+--+
ПП «Росава-Агро»	0,64	0,51	0,52	0,55	0,36	+--+
СТОВ «Україна»	0,17	0,17	0,22	0,18	0,13	+--+
ТОВ «Зерноінвест-Д»	0,80	0,70	0,71	0,56	0,38	+---
СТОВ «Зоря»	0,19	0,28	0,29	0,34	0,27	+++

Джерело: розраховано за даними річної фінансової звітності підприємств

струє постійне зростання даного показника. Найбільше зниження розрахованого коефіцієнта у 2013 р. у порівнянні з 2009 р. спостерігається у ПП «Коритищанське» (на 3,48), а збільшення – у ТОВ «Кип'ячка-Агро» (на 6,12). Показник фондівдачі є одним з найбільш важливих і його зменшення в підприємствах привертає особливу увагу і потребує негайних стабілізаційних заходів та управлінських рішень.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу рівний відношенню обсягу реалізації до середньорічної вартості власного капіталу. Нормативною тенденцією є також висхідна динаміка показника. У всіх без винятку аналізованих підприємствах даний коефіцієнт у 2013 р. у порівнянні з 2012 р. знизився. Крім того, у ПП «Коритищанське» та ТОВ «Кип'ячка-Агро» коефіцієнт мав тенденцію до постійного зниження протягом всього аналізованого періоду з 2009–2013 рр.

Отже, загалом можна констатувати зниження оборотності елементів активів протягом аналізованого періоду (особливо у 2013 р.), що свідчить про зниження фінансової ефективності роботи досліджуваних підприємств Миронівського району. Існує необхідність оптимізації політики управління оборотними коштами, що має забезпечити пошук компромісу між ризиком втрати ліквідності й ефективністю роботи підприємства (рентабельністю).

Наступним етапом оцінки ефективності використання оборотних коштів проведемо аналіз системи формування та управління оборотними активами аграрних підприємств на основі багатомірної кластерної класифікації господарств (кластерний аналіз). Вихідними даними будуть розраховані попередньо коефіцієнти ділової активності, що характеризують рівень забезпеченості оборотними коштами, їх структуру, співвідношення джерел фінансування, а також ефективність використання.

Кластерний аналіз – це багатомірна статистична процедура (кластеризація), яка класифікує об'єкти або спостереження в однорідні групи. Набір усіх досліджуваних об'єктів розподіляється по підкласах, які називають кластерами (англ. cluster – скупчення, таксони, класи). Крім терміна «кластеризація» у літературі використовують такі поняття, як «сегментаційний аналіз», «сегментація», «таксономія», «автоматична класифікація», «неконтрольована класифікація», що мають одне значення, тобто є синонімами. Основна мета кластеризації – розділити множини початкових даних на такі підмножини, групи, щоб об'єкти всередині кожної групи були подібними до себе, а об'єкти з різних груп – неподібними [2, с. 72].

Для аналізу було відібрано розрахованих попередньо 8 показників ділової активності, які визначені на основі фінансової звітності 13 досліджуваних сільськогосподарських підприємств України за період 2009–2013 рр. (табл. 2).

Використовуючи програмне забезпечення IBM SPSS 20, початкову вибірку із 13-ти підприємств за 8-ма ознаками-факторами із використанням методу k-means (з обранням відповідних центроїдів кластерів) було розбито на три кластери сільськогосподарських підприємств за рівнем ефективності використання оборотних активів (табл. 3).

Проведена кластеризація сільськогосподарських підприємств Миронівського району за рівнем ефективності використання оборотних активів дає можливість зробити низку висновків. Результати розрахунків таблиці 3 свідчать, що більшість досліджуваних підприємств перебувають в одному і тому ж кластері протягом усього аналізованого періоду. Так, у 2009 р. 11 з 13 досліджуваних підприємств відносились до 2-го кластеру, і лише 2 із них – до 1-го. У 2013 р. ситуація практично не змінилася, оскільки 10 під-

Таблиця 3

Кластеризація досліджуваних сільськогосподарських підприємств за рівнем ефективності використання оборотних активів

Підприємства	Кластери				
	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
ТОВ «Агро ІБК»	2	2	2	2	2
СТОВ «Агросвіт»	2	2	2	2	2
ДП «Атлантик Фармз»	1	1	1	1	1
ДП ДГ «Еліта» МПП ім. В.М. Ремесла НААН	2	2	2	2	2
СТОВ «Господар»	2	2	2	2	2
ПП «Коритищанське»	2	2	2	2	2
ТОВ «Кип'ячка-Агро»	2	2	2	2	2
ВАТ «Миронівське»	2	2	1	1	1
ТОВ «Пустовіти»	2	2	2	1	1
ПП «Росава-Агро»	1	1	2	2	2
СТОВ «Україна»	2	2	2	2	2
ТОВ «Зерноінвест-Д»	2	2	2	3	2
СТОВ «Зоря»	2	2	2	2	2

Таблиця 4

Кінцеві центри кластерів досліджуваних сільськогосподарських підприємств за рівнем ефективності використання оборотних активів

Показники	Кластер		
Коефіцієнт оборотності активів	0,87	1,36	2,24
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	8,20	30,12	770,53
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	1,43	32,69	5,94
Строк погашення дебіторської заборгованості (днів)	0,42	5,79	1,27
Строк погашення кредиторської заборгованості (днів)	135,58	31,31	0,47
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,33	0,56	0,56

приємств перебувало у тому ж 2-му кластері і вже 3 – у 1-му.

Кінцеві центри кластерів наведено у таблиці 4.

Слабка динаміка переходу від одного кластера до іншого (лише 4 підприємства з 13) свідчить про відсутність розвитку в напрямі підвищення ефективності використання оборотних активів аналізованих господарств.

Розрахунок центрів кожного кластера дозволяє констатувати, що на сучасному етапі досліджуваними аграрними підприємствами не сформована ефективна система управління оборотним капіталом, нинішній її стан варто визначити незадовільним.

Отже, для поліпшення стану оборотних активів досліджуваних підприємств потрібно розробляти сучасні механізми управління грошовими коштами, поточними фінансовими інвестиціями, дебіторською заборгованістю, запасами. Важливо застосовувати інноваційні підходи до управління оборотними активами, дебіторською заборгованістю, поточними зобов'язаннями, впроваджувати узгоджених сучасних методик управління грошовими коштами та поточними фінансовими інвестиціями та водночас використовувати такі методи логістичного управління запасами, які б відповідали специфіці функціонування українських підприємств.

Висновки. Аналіз свідчить, що в досліджуваних підприємствах Миронівського району Київської області спостерігається зниженню коефіцієнта оборотності оборотних засобів протягом аналізованого періоду 2009–2013 рр., завдяки чому за даний період (особливо у 2012–2013 рр.) спостерігається поступове підвищення тривалості обороту оборотних засобів, що означає негативну тенденцію у використанні оборотних засобів і забезпеченні фінансової стійкості підприємства. Загалом, можна констатувати зниження оборотності елементів активів протягом ана-

лізованого періоду вплинуло на зниження фінансової ефективності роботи досліджуваних господарств. Тому існує необхідність оптимізації політики управління оборотними коштами, що має забезпечити пошук компромісу між ризиком утрати ліквідності й ефективністю роботи підприємства (рентабельністю).

Проведена багатомірна класифікація господарств вибірки за показниками, що характеризує рівень використання оборотних коштів та їх поширення на генеральну сукупність сільськогосподарських підприємств Миронівського району, показала, що потрібне істотне підвищення рівня ефективності формування і використання оборотних коштів, що у нинішніх умовах можна визнати незадовільним.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Галич О.А. Особливості формування та ефективного використання оборотних засобів у сільськогосподарських підприємствах / О.А. Галич, Н.С. Скубій // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії: Серія: Економічні науки. – Вип. 2. – Т. 2. – 2011. – С. 39-43.
2. Єфімова Л.М. Оптимізація формування оборотних коштів аграрних підприємств в умовах кредитної рестрикції / Л.М. Єфімова // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії: Серія: ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ. – 2011. – Вип. 3. – Т. 2. – С. 69-73.
3. Про затвердження Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації // Наказ Міністерства фінансів України № 49/121 від 26.01.2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01/print1382535217673700>.
4. Стоянова Е.С. Управление оборотным капиталом / Е.С. Стоянова, Е.В. Быкова, И.А. Бланк. – М.: Изд-во «Перспектива», 1998. – 128 с.
5. Экономика предприятия и отраслей АПК / [П.В. Лещиловский, В.Е. Русаков, Е.И. Кивейша и др.]; [под. ред. П.В. Лещиловского, В.С. Тонковича, А.В. Мозоля]. – Минск: БЕЭУ, 2007. – 574 с.

УДК 338.758.4(477)

Підгребельна М.І.

здобувач

Львівського національного аграрного університету

НЕЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВЕЛИКОТОВАРНОГО СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

У статті розглядаються основні проблеми, пов'язані з функціонуванням великотоварного сільськогосподарського виробництва. Особлива увага приділена з'ясуванню переваг і недоліків концентрації капіталу і землі для селян та сільських територій. Обґрунтовується потреба врахування засад зрівноваженого розвитку у вдосконаленні структури аграрного виробництва.

Ключові слова: великотоварне сільськогосподарське виробництво, переваги, недоліки, селяни, сільські території, зрівноважений розвиток.

Підгребельна М.І. НЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КРУПНОТОВАРНОГО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

В статье рассматриваются основные проблемы, связанные с функционированием крупнотоварного сельскохозяйственного производства. Особое внимание уделено выяснению преимуществ и недостатков концентрации капитала и земли для крестьян и сельских территорий. Обосновывается необходимость учета принципов уравновешенного развития в совершенствовании структуры аграрного производства.

Ключевые слова: крупнотоварное сельскохозяйственное производство, преимущества, недостатки, крестьяне, сельские территории, уравновешенное развитие

Pidhrebelsna M.I. UNECONOMICAL EFFECTS FUNCTIONING LARGE-COMMODITY AGRICULTURAL PRODUCTION

The paper examines the main problems related to the functioning large-commodity agricultural production. Particular attention is dedicated to the advantages and disadvantages of concentration of capital and land for villagers and rural areas. Substantiates the need for consideration of the principles of balanced development to improve the structure of agricultural production.

Keywords: large-commodity agricultural production, advantages, disadvantages, villagers, rural areas, balanced development.

Постановка проблеми. Глобалізація і нові технології створюють значні переваги для великої власності. Глобалізація супроводжується потужною корпорацією в харчовій промисловості та торгівлі. Це вимагає існування великих сільськогосподарських формувань, здатних постачати великі партії продукції відповідної якості, термінів та дешевої, що досягається за рахунок менших трансакційних витрат [10, с.286]. Відповідно і нові трудозберігаючі технології і біологічний процес, впроваджені великими корпораціями, теж потребують великих сільськогосподарських підприємств, ослаблюючи тим самим шанси малих господарств, насамперед сімейних [12]. Цей процес має шкідливий вплив на життя і джерела існування мільйонів дрібних сільськогосподарських виробників і селян. Ці питання особливо актуальності набувають у світлі сучасних глобальних проблем стосовно енергетичної кризи, клімату, фінансової кризи, безпеки продовольства.

Концентрація виробництва справляє істотний вплив на його ефективність. З її підвищенням зростають економічні показники господарської діяльності підприємств за рахунок позитивної дії фактора масштабів виробництва. Досягається, економія на постійних витратах, зменшуються питомі капіталовкладення, досягається вища маневреність матеріальних ресурсів і завдяки цьому зростає ефективність їх використання, підвищується продуктивність праці і прибутковість виробництва та і сама позиція підприємств на ринку.

Безперечним є економічне значення діяльності великотоварних підприємств, їх роль у формуванні іміджу України у світі та конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світових продовольчих ринках, інноваційна спрямованість діяльності. Однак потреба формування зрівноваженої аграрної структури та перспективи розвитку села потребують більш глибокого і комплексного підходу щодо оцінки не економічних наслідків розглядуваного процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика функціонування великотоварного сільськогосподарського виробництва в сучасних формах є відносно новою у вітчизняній економічній науці. Питанням їх організації та управління присвячені праці таких вчених-економістів, як В.Г. Андрійчук, О.М. Вородіна, А.Є. Данкевич, С.І. Дем'яненко, Т.Г. Дудар, М.Й. Малік, П.Т. Саблук, Г.В. Черевко, В.В. Юрчишин та ін. Однак питання не економічного значення діяльності сучасних великотоварних формувань розглядалися побічно. Хоча ще на початках зародження їх відзначалася невідкладна потреба в аналізі та узагальненні тих переваг і загроз, які несуть у собі зазначені агропромислові формування [1, с. 8].

Постановка завдання. Процес концентрації сільськогосподарських земель та капіталу в сільському господарстві набирає швидкості, що вимагає значно більшої уваги, ніж йому приділялося раніше. Стає актуальною оцінка його причин, масштабів і наслідків. На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає в оцінці не економічних наслідків функціонування великотоварного сільськогосподарського виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концентрації землі і капіталу та створення великих сільськогосподарських підприємств, зокрема холдингового типу, в Україні відбувається досить швидко, не завжди прозоро та досить часто не етичними способами. Значна вигода для окремої групи людей, переважно власників, створює достатньо проблем для

понад 14 млн сільських жителів та багатьох мільйонів осіб, пов'язаних з сільським господарством та селом. Таким чином цю проблему треба розглядати як одну з ключових соціальних проблем сучасного українського села.

Якщо переваги агрохолдингів над іншими підприємницькими структурами в сфері аграрного бізнесу мають переважно економічний характер, то їх недоліки пов'язані як з економічними, так і (можливо, навіть більшою мірою) з екологічними та соціальними аспектами їх функціонування [6, с. 4].

Користь існування великих сільськогосподарських формувань насамперед пов'язана з можливістю вирішення продовольчих проблем, насамперед забезпечення населення дешевшими продуктами харчування, та енергетичних проблем за рахунок формування сировини для альтернативної енергетики. Безперечно однією з переваг концентрації виробництва для населення є те, що зі збільшенням обсягу виробництва знижуються постійні витрати на нього, що призводить до зниження собівартості виробництва продукції, відповідно населення має змогу купити продукцію за нижчою ціною

Аксіомою стало, що саме великі підприємства здатні вирішити проблему голоду в глобальному масштабі, оскільки пропонують на ринок велику кількість дешевої (з огляду на низькі трансакційні витрати) продукцію. Проте існує і загальна думка, що «невеликі власники будуть здатні виробити додаткове продовольство, необхідне для проживання більше дев'яти мільярдів чоловік до 2050 року» [7].

Таблиця
Основні вигоди та проблеми концентрації
виробництва для сільського населення
і сільських територій

Вигоди	Проблеми
Сільське населення	
створення нових робочих місць	зменшення попиту робочої сили
більше можливостей для поглиблення поділу і кооперування праці	створення продукції з ГМО
нижча собівартість продукції	витіснення селян у неформальний сектор
більший розмір орендної плати за земельні паї (частки)	знецінення людського капіталу, безтурботність про його розвиток
	зменшення доходів населення
Сільські території	
часткові інвестиції в розвиток	знищення території, краєвидів, фауни та флори
часткова сплата податків до місцевих бюджетів	забруднення атмосферними викидами
	знищення доріг
	безоплатне користування ресурсами (природними) території і їх виснаження
	монокультурне виробництво
	погіршення стану сільськогосподарських угідь.
	використання земель, малопридатних для ведення сільського господарства
	погіршення природної рівноваги
	Втрата сільських традицій та сільського духу
	брак формування місцевого патріотизму

«Потреба в збільшенні сум прибутку через зростання обсягів виробництва і реалізації продукції та теперішня зростаюча конкуренція на ринку спричинили надмірну експлуатацію природних ресурсів сільським господарством і виникнення багатьох негативних наслідків. Інтереси суспільства і сільського господарства, таким чином, не були узгоджені і суспільно зрівноважені» [4, с. 12].

Відзначаючи переваги великотоварного виробництва над дрібним, його користь у розвитку сільських територій, сільських громад і селян, доцільно відмітити негативні наслідки їх функціонування (табл.) Насамперед вони пов'язані зі способом організації таких формувань концентрацією землі і капіталу та способом господарювання.

Перше приводить до зменшення суб'єктів господарювання в сільському господарстві, зниження конкуренції. В організаційному плані варто погодитися з думкою, що «розвиток агрохолдингів і масштабів їх господарювання на селі внаслідок об'єктивно вищої їх конкурентоспроможності «вибиває» з економічної сфери інші форми економічної активності на селі, особливо зі сфери сільськогосподарського виробництва, що породжує низку соціально-економічних проблем та підвищує рівень соціальної напруги в сільських регіонах [6, с. 6]. Саме монополізм агрохолдингових структур у більшості областей України послаблює конкуренцію на ринку продовольства, створює проблеми в розвитку дрібного сільськогосподарського підприємництва. Особливо це стосується як майбутніх молодих фермерів, так і людей без відповідної професії та досвіду роботи в сільському господарстві.

Безперечно, через малотрудомісткі види виробництва зменшується потреба в робочій силі, відповідно зростає безробіття. Наслідком цього є обезлюднення сіл, погіршення вікової структури і міграція сільського населення в місто та за кордон.

Сучасна аграрна структура України, на жаль, достатньо відмінна від аналогічної в Європейському Союзі. Хоча там, як свідчать окремі дослідження, розгортається соціальна боротьба проти концентрації земель і її захоплення [14, с. 4]. Як відмічають окремі європейські експерти, українська модель сільського господарства більш подібна до бразильської чи аргентинської [15].

Вітчизнянне сільське господарство все в більшій мірі є джерелом негативних змін у сільському середовищі. Найбільш виразно вони проявляються в:

- прогресуючій деградації природного середовища;
- триваючому диспаритеті доходів зайнятих у сільському господарстві та інших сферах зайнятості;
- втраті традиційного способу життя сільського населення [4, с. 12].

Існує ще одна достатньо серйозна проблема, як відмічає В. Андрійчук. Це – «загроза орендозакріпачення через укладання договорів оренди на тривалий термін – 15-20-25 і більше років» [2, с. 3]. Спроби селян розірвати договори оренди з великими сільськогосподарськими підприємствами, як правило, є малоперспективними, або достатньо дорогими, оскільки останні «нібито вклали значні інвестиції для покращення родючості ґрунту».

Позитивна діяльність великотоварних сільськогосподарських підприємств полягає частково в активізації певної частини сільського працездатного населення та інвестиціями в сільські території. Стосується це і розвитку соціальної інфраструктури, проте переважно в тому випадку, коли самі засно-

вники підприємства є жителями села. За таких умов така їхня соціальна спрямованість не є дивиною, оскільки і члени їх сімей, і вони самі користуються послугами закладів створеної чи покращеної інфраструктури: соціальної та комунікативної.

Найбільш негативні наслідки функціонування великих агроформувань викликані способом господарювання. Разом з процесами концентрації землі відбуваються одночасно і процеси інтенсифікації виробництва, що характеризуються зростанням засобів захисту рослин, фармакологічних засобів у годівлі тварин, все більшою часткою генномодифікованих організмів у вирощуванні рослинницької продукції. Використання сучасних досягнень технічного і біологічного прогресу, трудозберігаючих технологій негативно вплинули як на інфраструктурний та екологічний стан сільських територій, появу багатьох патологічних явищ на селі, зайнятість і рівень життя сільського населення, якість споживаних продуктів харчування, так і на глобальні зміни клімату.

Надто агресивна інтенсифікація і концентрація сільськогосподарського виробництва посилюють конфлікт між світом людини, природи та її діяльністю. Розширення монокультурного виробництва, зокрема зернових та олійних культур, відсутність застосування сівозмін, заорювання меж негативно впливають на збереження біологічної різноманітності та стан природного середовища. Погоня за прибутком і результатами науково-технічного прогресу, розвиток міжнародної торгівлі і промислового сільського господарства приводить до неминучого екологічного руйнування

Натомість, на думку О. Бородіної, І. Прокопи, саме малі та середні форми господарювання якнайповніше поєднують виробництво сільськогосподарської продукції з продукуванням суспільних благ (відтворення селянства, збереження агроландшафтів тощо) [3, с. 103].

Для вирішення розглядуваної проблеми важливим є формування відповідної політики розвитку вітчизняного сільського господарства, досягнення граничного та оптимального рівнів концентрації сільськогосподарського виробництва що передбачає визначення раціональних розмірів аграрних підприємств різної спеціалізації з одночасним урахуванням і вітчизняних зональних особливостей, і глобальних тенденцій.

Відмітимо, що навіть у рекомендаціях ННЦ «ІАЕ» щодо стратегічних напрямів розвитку сільського господарства України серед індикаторів розвитку оптимальними розмірами землекористування сільськогосподарських підприємств обґрунтовано: середніх (раціональних) – 2,0-2,1 тис га, великих – 10-15 тис га, об'єднань підприємств – до 100 тис гектарів; фермерських господарств, залежно від напрямку спеціалізації: плодово-ягідного – 30-60 га, овочевого – 25-50 га, зерново-технічно-тваринницького – 350-400 га [5, с. 43]. Це в декілька разів менше найбільших українських агрохолдингів.

У сільськогосподарській політиці повинен бути зроблений більший натиск на дотримання засад зрівноваженого розвитку сільського господарства і сільських територій [13, с. 17]. У господарській діяльності збереження природного капіталу має фундаментальне значення, оскільки обумовлює можливість майбутнього розвитку. Його зменшення, у тому числі в результаті діяльності, яка призводить до деградації середовища, порушує основний принцип Вимагає це, однак, визнання концепції зрівноваженого розвитку як підстави, що визначає модель майбутнього вітчизняного сільського господарства.

Завданням нинішнього покоління є вирішення питання, в який спосіб використовувати сукупний капітал, щоб збільшити добробут і водночас зберегти, а навіть примножити його для наступного покоління. Цей капітал не є простою сумою окремих видів капіталу, а композицією, в якій різні види можуть відіграти різну роль. «Нинішній розвиток відбувається внаслідок швидкого накопичення виробничого і людського капіталу, при одночасній надмірній експлуатації, зокрема в землеробстві, природного капіталу»¹.

Доцільно погодитися з авторами, які вважають, що загальне поняття зрівноваженого розвитку мусить знайти відображення стосовно основної одиниці в сільському господарстві, якою є конкретне підприємство. Згідно з цим положенням зрівноважене господарювання – це систематичний розвиток господарства і збільшення рівня виробництва, що забезпечує зростання добробуту, модернізацію технічного обладнання, збільшення продуктивності і безпеки праці, а також соціальної безпеки [11, с. 33; 8, с. 216].

Таким чином сільськогосподарське підприємство, незалежно від розмірів та участі в ринку треба розглядати як відкриту й дуже складну систему з необхідністю виділення в ній трьох підсистем: соціальної, економічної і природної. Особливістю сільськогосподарських підприємств і проблемою є те, що вартість їх оцінюється переважно в економічній площині без врахування соціальної й природної.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки.

1. Надто швидкі темпи концентрації земель і капіталу у великотоварних сільськогосподарських формуваннях, непрозорість і неетичні (часом) способи здійснювання цих процесів, їх масштабність вимагають більш детальної оцінки їх наслідків, і не тільки економічних.

2. Доцільність функціонування великотоварних сільськогосподарських формувань, у тому числі і агрохолдингів, пов'язана з можливістю вирішення продовольчих проблем, насамперед забезпечення населення дешевшими продуктами харчування, та енергетичних проблем за рахунок формування сировини для альтернативної енергетики та формуванні іміджу України у світі і конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції на світових продовольчих ринках

3. Основні недоліки великотоварного сільськогосподарського виробництва криються в соціально-природній площині, зокрема щодо населення та сільських територій. Тому ця проблема висувається як одна з найбільш гострих соціальних проблем на селі.

4. Агресивна інтенсифікація і концентрація сільськогосподарського виробництва посилюють кон-

флікт між світом природи і людини та її діяльністю, що в майбутньому цілком може привести до екологічної катастрофи.

5. Вникає потреба в зрівноваженому підході до нарощування концентрації землі та дальшого формування великотоварних сільськогосподарських підприємств, що передбачає отримання взаємної вигоди як для власників підприємств, так і місцевих громад та врахування потреб наступних генерацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства: вимір масштабів та оцінка переваг і загроз здійснення / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2006. – № 2. – С. 8-16.
2. Андрійчук В.Г. Надконцентрація агропромислового виробництва і земельних ресурсів та її наслідки / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2009. – № 2. – С. 3-9.
3. Бородіна О. Аграрна політика України: витоки, сучасний стан і нові можливості в контексті інституціоналізму та викликів глобалізації / О. Бородіна, І. Прокопа // Економіка України. – 2008. – № 10. – С. 94-111.
4. Липчук В.В. Підприємництво в розвитку інтегрованого сільського господарства і сільських територій / В.В. Липчук, Н.В. Липчук, О.Г. Солтис. – Львів: Сполом, 2013. – 310 с.
5. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с.
6. Черевко Г.В., Агрохолдинги в агробізнесі України: шанси і загрози / Г. Черевко, А. Колодій // Аграрна економіка, 2012. – Т. 5, № 3-4. – С. 3-10.
7. Agricultural cooperatives: key to Feeding the World// World Food Day, 16 October, 2012.
8. Arrow K. Economic growth, carrying capacity, and the environment / K. Arrow, B. Bolin, R. Costanza, et al. // Science. – 1995. – № 268. – P. 213–224.
9. Barbier E. The Role of Natural Resources in Economic Development / E. Barbier. – Adelaide, 2002. – S. 11.
10. Birner R., Resnick D. 2005: Policy and Politics for Smallholder Agriculture. [W:] The Future of Small Farms. Proceedings of a Research Workshop. Wyd. UK, June 26-29. – S. 283-311.
11. Faber A. Wskaźniki proponowane do badań równowagi rozwoju rolnictwa / A. Faber // FragmentaAgronomica. – 2001. – № 1(69). – S. 31-44.
12. Hazel P., Poulton C., Wiggins S., Dorward A. 2007: The Future of Small Farms for Poverty Reduction Growth. 2020 Discussion Paper 42. IFPRI, Washington DC, May.
13. Peplinski B. Agrobiznes. Podstawy ekonomiki. – Warszawa, WSIP. 2009. – С. 384.
14. Saturnino Borrás Jr., Jennifer Franco, Jan Douwe van der Ploeg. Koncentracja gruntów, zawładanie ziemi oraz walka społeczna w Europie. – Warszawa, 2013, 37 с.
15. Spoor M., Land Use in Transition: Potentials and Solutions between Abandonment and Land Grabbing, Konferencja IAMO, Halle, 2012. Режим доступу: <http://maxspoor.com/2012/06/29/iamo-conference-land-in-transition-potentials-and-solutions-between-abandonment-and-land-grabbing/14.03.2013>.

¹ Barbier E. The Role of Natural Resources in Economic Development / E. Barbier. – Adelaide, 2002. – S. 11.

УДК 330.32

Рубан В.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки та маркетингу

Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проаналізовано теоретичну сутність ефективності інвестиційної діяльності на промислових підприємствах. Обґрунтовано вплив інвестиційної діяльності на підвищення конкурентоспроможності підприємства. Удосконалено класифікацію видів ефективності інвестиційної діяльності підприємств.

Ключові слова: підприємство, інвестиційна діяльність, ефективність, інвестиційна привабливість, результат.

Рубан В.В. СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье проанализирована теоретическая сущность эффективности инвестиционной деятельности на промышленных предприятиях. Обосновано влияние инвестиционной деятельности на повышение конкурентоспособности предприятия. Усовершенствована классификация видов эффективности инвестиционной деятельности предприятий.

Ключевые слова: предприятие, инвестиционная деятельность, эффективность, инвестиционная привлекательность, результат.

Ruban V.V. MODERN ASPECTS OF DETERMINING THE EFFICIENCY OF INVESTMENT COMPANIES

The article analyzes the theoretical nature of the investment performance in the industry. Justified by the impact of investment on improving the competitiveness of enterprises. Improved classification of the investment performance of enterprises.

Keywords: enterprise, investment, efficiency, investment attractiveness, result.

Постановка проблеми. В умовах фінансово-економічної кризи економіки України надзвичайно важливого значення набуває активізація інвестиційної діяльності. Відомо, що збільшення обсягу інвестицій і більш раціональне їхнє використання дозволяє підприємству постійно вдосконалювати свою продукцію, впроваджувати інші інновації, удосконалювати систему менеджменту і добиватися значних конкурентних переваг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним аспектам визначення та підвищення ефективності інвестиційної діяльності в ринкових умовах присвятили роботи відомі зарубіжні та вітчизняні вчені: В. Беренс, Г. Бірман, Ю.Ф. Брігхем, В.В. Ковальов, Д. Норткотт, Р. Холт, Д. Хорн, І. Бланк, В.М. Гриньова, Л.М. Петренко, В.П. Савчук, В.М. Хобта., А.І. Яковлев, О.М. Ястремська та ін. Проте деякі питання даної проблеми потребують обґрунтування в теоретичному і практичному аспектах.

Постановка завдання. Мета статті – здійснити узагальнений аналіз та удосконалення теоретико-методологічних підходів до сутності та класифікації ефективності інвестиційної діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для визначення результативності чи доцільності інвестиційної діяльності для інвестора використовується поняття «ефективність інвестиційного проекту». Залежно від контексту можуть використовуватися й інші характеристики – «інвестиційна привабливість», «прийнятність», «здійснюваність» тощо.

Як відомо, інвестиційна діяльність – це діяльність, пов'язана із вкладенням коштів в об'єкти інвестування з метою одержання прибутку. Вона може передбачати розміщення ресурсів, придбання і реалізацію необоротних активів, здійснення фінансових інвестицій, формування інвестиційної програми та забезпечення її реалізації тощо [1-3].

Ефективність – це економічна категорія, яка в загальному розумінні означає результативність витрат живої та уречевленої праці [2, с. 5]. Критерій ефективності інвестування – це міра, що визначає ступінь результативності інвестиційної діяльності та інвести-

ційного процесу. Він характеризує результат у порівнянні з обсягами, формами, напрямками і рівнем ризику інвестування. Тому критерій ефективності інвестування може мати однаковий рівень за різних обсягів інвестування і відрізнятися при однакових за величиною вкладеннях. Він передбачає наявність оптимального співвідношення результату інвестування і необхідних для його отримання інвестиційних витрат. Критерій оптимальності необхідно розглядати як досягнення максимально можливого результату з кожної одиниці інвестиційних витрат або як абсолютний мінімум цих витрат на кожну одиницю інвестиційних доходів [2, с. 6].

У деяких роботах, де йдеться про необхідність оцінювання ефективності, і досі можна зустріти ототожнення критерію ефективності з показниками ефективності [3; 4]. Крім того, деякі автори доводять необхідність кількісного визначення критерію ефективності і навіть замінюють його показником ефективності [5, с. 33]. Потрібно чітко розмежувати поняття критерію ефективності інвестування і показника ефективності інвестування. Критерій відбиває оцінку ефективності, а показник – формальну модель кількісного прояву ефективності, тобто визначає що, де, коли і яким чином підлягає вимірюванню. Складність і багатогранність інвестиційного процесу ставить вимоги до категорії ефективності інвестування, яку неможливо охарактеризувати одним показником. Для одержання всебічної оцінки рівня ефективності інвестиційної діяльності та інвестиційного процесу необхідно розробити систему показників, що відображають різні сторони результатів інвестування.

Прагнення учасників інвестиційної діяльності до максимізації результатів інвестування з найменшими витратами ресурсів підсилюється в сучасних умовах господарювання об'єктивною дією економічних законів, які відображають внутрішній необхідний стійкий зв'язок між основними протилежними сторонами, властивостями, ступенями розвитку явищ і процесів об'єктивного світу, при якому здійснюється перехід даного протиріччя в його більш розвинені форми.

Серед діючих законів визначне місце у формуванні зв'язку між трьома головними складовими ефективності – необхідністю задоволення інтересів інвесторів та підприємств-реципієнтів, сукупним капіталом, що інвестується, та рівнем ефективності його використання – займають закон додаткової вартості та закон економії часу [6, с. 89]. Дія першого закону проявляється у формуванні економічних та соціальних результатів процесу інвестування, виходячи з типових суспільно-економічних і об'єктивно необхідних природних умов господарювання. Сутність закону економії часу визначає необхідність всебічної економії інвестиційних ресурсів. У сучасних умовах господарювання односпрямована дія цих законів змінює місце та значення ефективності інвестиційних процесів на промислових підприємствах і призводить до підвищення значущості процедури її оцінки.

В умовах переходу до ринкової системи виникає необхідність полімотивації інвестиційної діяльності, що пов'язано з виникненням потреб у досягненні не лише економічної, а й інших видів ефективності. Незважаючи на те, що сучасні умови господарювання орієнтують учасників інвестування переважно на економічні результати, їх урахування забезпечує підвищення якості планування і регулювання результатів інвестиційної діяльності, що сприяє формуванню зворотного зв'язку між результатами інвестиційної діяльності як сили мотиву та мотивацією інвесторів до участі в наступних проектах. Тому необхідно глибоко дослідити сутність ефективності інвестиційної діяльності, сформулювати методичні підходи до оцінки рівня ефективності і з урахуванням цього удосконалити інструменти управління, які дозволять посилити мотивацію інвесторів та підвищити ступінь керованості результатів інвестування.

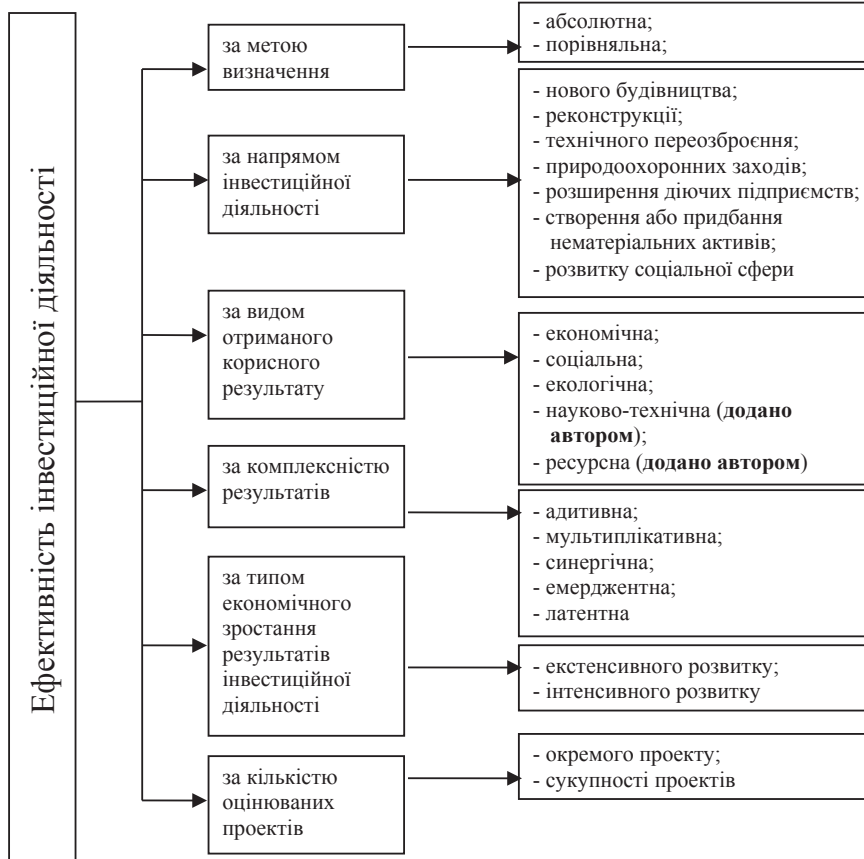


Рис. 1. Види ефективності інвестиційної діяльності

Пріоритетною ціллю інвестиційної діяльності є задоволення інтересів учасників у найбільш повній мірі, тому якісна характеристика ефективності інвестування полягає в отриманні найбільшого рівня ефективності. З точки зору кількісної визначеності сутність ефективності інвестиційної діяльності проявляється через дію специфічного закону підвищення ефективності виробництва, в основі якого лежать певні соціально-економічні умови, при зміні яких модифікується або припиняється його дія. Згідно з цим законом максимальний результат господарювання повинен бути досягнутий з мінімальною величиною ресурсів, що використовуються. Комплексне відображення кінцевих результатів використання засобів виробництва й робочої сили за певний проміжок часу характеризує категорію ефективності виробництва. Тоді формалізована статична модель визначення ефективності інвестиційної діяльності співпадає з визначенням ефективності виробництва [7, с. 25]:

$$\text{Ефективність} = \frac{P}{B}, \quad (1)$$

де P – результат інвестиційної діяльності промислового підприємства, грн.;

B – витрати, грн.

У цій моделі чисельник відображає рівень результатів інвестиційної діяльності підприємства, а знаменник – витрати, що зумовлюють появу результату за відповідний період часу. При цьому діяльність визнається ефективною, якщо відношення результатів цієї діяльності до витрат на її здійснення більше одиниці [8]. Однак, у цьому разі результат повинен визначитися загальною масою грошових надходжень від реалізації інвестиційної діяльності. Якщо результат інвестиційної діяльності представлено прибутком, отриманим від реалізації інвестиційних проектів, то критерій ефективності набуває іншого значення, а саме: інвестиційна діяльність може характеризуватися як ефективна, якщо рівень ефективності перебільшує нульове значення. Слід відзначити, що в даному випадку прибуток є ефектом інвестування, який повинен характеризуватися невід'ємним значенням, що свідчить про спроможність відшкодування маси вкладеного капіталу [9]. Перевагою використання при розрахунку ефективності інвестиційної діяльності загального результату є те, що він враховує вартість знову створеного продукту, а не тільки його частину у вигляді прибутку.

Наповнення сутності ефективності інвестиційної діяльності різним смисловим контекстом, який дозволяє з різною мірою повноти і з різних точок зору розглянути ефективність інвестиційної діяльності викликане різноманітністю відносин, що описуються нею, і повноти значної кількості учасників, що ускладнює процес мотивації [10]. Це свідчить про спробу розкриття сутності ефективності інвестиційної діяльності промислових

підприємств, перш за все, на понятійному рівні або рівні надання простого визначення. Хоча рівень визначення є більш високим по відношенню до понятійного уявлення про об'єкт пізнання, він дозволяє лише розкрити зміст явища, що досліджується, представити сукупність об'єктивних єдностей визначень, як характеристик окремих сторін явища, що досліджується [11]. Але наявна підміна категорій, по відношенню до яких розкривається сутність ефективності, а саме інвестування – інвестиційний проект – інвестиція – інвестиційна діяльність не дозволяє стверджувати про поглиблене її розкриття і рівень, вищий за поняття та визначення. Тому теоретичне і практичне значення має встановлення сутності ефективності інвестиційної діяльності як категорії в контексті поглиблення економіко-філософського пізнання її суті, з одного боку, є основним і найбільш загальним поняттям, а з другого – первинним об'єктом пізнання [12, с. 204]. Зрозуміло, що для аналітичних оцінок доцільності прийняття управлінських рішень ефективність інвестиційної діяльності має поліморфність визначення, тому важливим є відокремлення різних видів ефективності інвестиційної діяльності та розкриття їх сутності, класифікаційні ознаки яких мають практичне значення для створення дієвих інструментів оцінки ефективності та регулювання її рівня (рис. 1).

Дана класифікація дозволяє упорядкувати види ефективності інвестиційної діяльності промислового підприємства з урахуванням ускладнення господарських зв'язків та динамічність інвестиційного середовища. Слід відзначити, що деякі з представлених на рисунку 1 ознак класифікації виділяються вітчизняними та зарубіжними вченими. У дисертації уточнено класифікацію видів ефективності інвестиційної діяльності підприємств, якою, згідно з класифікаційною ознакою «залежно від виду отриманого корисного результату», додатково виділено науково-технічну та ресурсну ефективність. Різноманіття відзначених класифікаційних ознак впливає на процедуру визначення величини ефективності інвестування і, як наслідок, обумовлює силу мотивації, що має суттєве значення для активізації інвестиційної діяльності промислових підприємств.

Комплексний аналіз ефективності інвестиційної діяльності на підставі одержаних результатів повинен передбачати врахування не тільки економічної, а і соціальної, екологічної, науково-технічної та ресурсної ефективності. Сутнісно-змістова характеристика економічної ефективності відображається вартісними показниками реалізації інвестиційних проектів, тобто абсолютним розміром одержаного валового доходу чи прибутку (так званий економічний ефект) чи відносними показниками, які характеризують питому вагу ефекту в сумі авансованих ресурсів (сама економічна ефективність).

Досягнення соціальної ефективності в окремих випадках досить складно вимірювати кількісно, а найпоширенішими вимірниками соціальних ефектів є скорочення тривалості робочого тижня, збільшення кількості робочих місць і рівня зайнятості, поліпшення умов праці та побуту у порівнянні з витратами, спрямованими на досягнення цих результатів [13, с. 99]. Місце екологічної ефективності серед економічної та соціальної ефективностей інвестиційної діяльності є двоїстим. З одного боку зміна стану довкілля може призвести до появи економічних витрат, пов'язаних із забрудненням навколишнього середовища, а з другого боку можуть відбутися соціальні зміни у вигляді підвищення плинності пер-

соналу в зв'язку із зростанням рівня професійних захворювань і погіршення стану здоров'я місцевого населення. Однак, не принижуючи значення соціальної та екологічної ефективності, необхідно відзначити, що в умовах ринкової економіки при дефіциті інвестиційних ресурсів визначальне місце має економічна ефективність. Науково-технічну ефективність доцільно визначити порівнянням досягнутого ефекту від отримання нових знань і технічних засобів і капітальних вкладень на їх отримання. Ресурсна ефективність визначається порівнянням досягнутого ефекту від збільшення обсягу обмежених ресурсів за рахунок додавання до природних створених альтернативних штучних і капітальних вкладень на їх створення.

За метою визначення розрізняють порівняльну та абсолютну ефективність. Абсолютна ефективність характеризує загальний або питомий результат інвестування за певний проміжок часу і використовується для оцінки ефективності окремого інвестиційного проекту [14, с. 2]. Порівняльна характеристика відображає наслідки порівняння альтернативних варіантів інвестування і вибору на базі порівняння приведених за часом доходів або витрат найпривабливішого з них.

Циклічність та комплексність інвестиційної діяльності, що реалізується у формі окремих інвестиційних проектів, може спричинити повторення ефекту окремого проекту, тому набуває значення розглядання та уточнення змісту адитивної, мультиплікативної, синергічної, емерджентної та латентної ефективностей інвестиційної діяльності. Адитивна ефективність інвестиційної діяльності означає, що очікуваний ефект одночасної реалізації незалежних інвестиційних проектів дорівнює сумі очікуваних ефектів цих проектів, незалежних один від одного. Сутність мультиплікативної ефективності аналогічна адитивній, але на відміну від неї передбачає рівняння сукупного ефекту множині ефектів окремих інвестицій [15]. Синергічна ефективність інвестиційної діяльності виражає комбінований вплив сукупності ефектів інвестиційних проектів на результати господарювання підприємства, причому загальний вплив інвестиційної діяльності перебільшує арифметичну суму ефективностей окремих проектів, що утворюють інвестиційну програму. Прикладом емерджентної ефективності інвестиційної діяльності може виступати зростання величини ефектів окремих інвестиційних проектів, при якому зростання результату інвестиційної діяльності не відбувається («парадокс збереження» Кейнса) [16]. Розбіжність у часі актів інвестування капіталу і отримання відповідних результатів потребує розглядання часових характеристик ефективності інвестиційної діяльності. Тому більш істотного значення набуває виокремлення латентної ефективності, яка відбиває час, який проходить від моменту інвестування до початку отримання результатів, що вимагає приведення платежів процесу інвестування в зіставлений вигляд за допомогою процедур дисконтування або нарощення.

Економічний розвиток суб'єктів господарювання характеризується безперервним поновленням процесу виробництва, який у залежності від умов його здійснення приводить до різних результатів [17, с. 136]. При цьому традиційно виокремлюються інтенсивний та екстенсивний розвиток. Така класифікація дозволить розглянути склад факторів, за рахунок яких відбувається формування результатів інвестиційної діяльності. Як і розвиток виробництва, ефективність екстенсивного розвитку інвестиційної діяльності від-

бувається через збільшення інвестиційних ресурсів, а інтенсивного розвитку – за рахунок ліпшого використання наявних ресурсів.

Інвестиційна діяльність діючого господарчого суб'єкта представлена багатьма інвестиціями, які можна поділити на інвестиції по новому будівництву або розширенню діючого виробництва, технічному переозброєнню, реконструкції та модернізації виробництва, а також інвестиції в природоохоронні об'єкти. Тому оцінка таких проектів повинна здійснюватися з урахуванням специфіки напрямів інвестиційно-відтворювального циклу.

Оцінка ефективності інвестування нового будівництва і розширення діючого виробництва повинна враховувати в обсязі капітальних вкладень ту їх частину, яка необхідна для створення об'єктів соціальної інфраструктури, а також втрати від заморожування інвестицій. Прийняття рішення про доцільність реалізації таких інвестицій повинно здійснюватися на основі зіставлення показників ефективності з аналогічними показниками відповідних виробничих об'єктів [18, с. 76].

Так як метою реконструкції та технічного переозброєння є оновлення і якісне удосконалення основних виробничих фондів, зокрема активної їх частини, то при розрахунку ефективності інвестування за результати приймається абсолютне збільшення прибутку підприємства. Економічні показники ефективності при цьому порівнюються з аналогічними показниками економічної ефективності спорудження нового підприємства [19]. Оцінка економічної доцільності проведення модернізаційних робіт пов'язана насамперед з оцінкою інноваційних проектів, показники ефективності яких потребують певної модифікації стосовно специфіки здійснення інновацій [20].

Економічну ефективність капітальних вкладень у природоохоронні об'єкти визначають порівнянням досягнутого ефекту від збереження чи поліпшення екологічного стану довкілля (зменшення його забруднення) і капітальних вкладень на створення або розвиток таких об'єктів.

Рівень ефективності інвестиційної діяльності, розрахований за плановий горизонт, відбиває ступінь досягнення мети інвестування. Тому можна погодитися з твердженням, що ефективність є основою вимірювання якості рішень, що приймаються у сфері управління інвестиціями [21, с. 68]. Однак тривалість інвестиційної діяльності може викликати появу як позитивних, так і негативних відхилень кінцевих результатів від очікуваних. Зрозуміло, що прийняття управлінського рішення з регулювання параметрів проекту на основі інтервальної характеристики буде вже запізненою дією, тому виникає необхідність у зіставленні з ціллю інвестування й із загальним обсягом інвестиційних ресурсів не лише кінцевого розміру отриманого ефекту за певний інтервал часу, але й оцінити впродовж цього часу моментні рівні ефективності, отримані наприкінці певних станів інвестиційної діяльності. Зіставлення досягнутих на певний момент часу параметрів інвестування із запланованими дозволяє прогнозувати кінцевий рівень ефективності і в разі наявності відхилень здійснювати регулювання процесу формування ефективності інвестиційної діяльності.

Виокремлення категорії ефективності інвестиційної діяльності як самостійної свідчить, що вона знаходиться в тісному взаємозв'язку з іншими економічними категоріями і характеризує певну сукупність економічних процесів на промисловому підприємстві, пов'язаних з рухом вартості, авансованою

в довгостроковому періоді в інвестиційні об'єкти з моменту вкладення коштів до моменту їх реального відшкодування і розподілу додаткової вартості. Тому вимоги системного підходу потребують визначення ефективності інвестиційної діяльності відповідно існуючим методичним підходам до оцінки ефективності інвестиційних проектів. На цей час розроблено достатньо повну характеристику ефективності інвестиційних проектів [22; 23; 24]. Так, найчастіше проект визнається ефективним, якщо забезпечується повернення вкладеного капіталу і потрібна прибутковість для інвесторів [25, с. 59]. Інші автори тлумачать ефективність як відвернуті економічні збитки [26, с. 9]. Серед методів, за допомогою яких розраховується ефективність інвестицій, найчастіше виділяють такі, що враховують цінність платежів за часом. Проте їх використання не завжди доцільно з позиції поставлених завдань з оцінки ефективності інвестицій, так як використання фактору часу може бути лише допоміжним засобом розрахунків. Однак при цьому відсутній єдиний підхід до систематизації розроблених показників, що характеризують ефективність інвестиційних проектів. Зрозуміло, що лише розвинуте уявлення про існуючі класифікаційні ознаки може сприяти підвищенню якості обґрунтування інвестиційних рішень у господарчій діяльності промислових підприємств.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки. Необхідність удосконалення процедури оцінки рівня ефективності інвестиційних процесів на промислових підприємствах природно витікає з об'єктивної дії економічних законів. Прагнення до отримання необхідних результатів є проявом дії цих законів у сучасних умовах господарювання. Через виняткову специфічність і універсальність дефініції ефективності інвестиційної діяльності досі не було вироблено єдиної системи показників, що об'єктивно характеризують рівень її ефективності. У статті доповнено класифікацію видів ефективності інвестиційної діяльності підприємств, за якою, згідно з класифікаційною ознакою «залежно від виду отриманого корисного результату», додатково виділено науково-технічну та ресурсну ефективність, врахування яких у процесі інвестиційного проектування забезпечує підвищення ефективності інвестиційної діяльності промислових підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Петренко Л.М. Теоретичні аспекти дослідження інвестиційної діяльності / Л.М. Петренко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету [Текст]: зб. наук. пр. – Вип. 22. – Ч. II. – Кіровоград: КНТУ, 2012. – С. 1-5.
2. Егоров П.В. Управление инвестиционными рисками в производственно-хозяйственных системах / П.В. Егоров, А.А. Лактионова. – Донецк: Юго-Восток, 2005. – 209 с.
3. Лимитовский М.А. Основы оценки инвестиционных и финансовых решений / М.А. Лимитовский. – М: ИКК «ДеКА», 1997. – 184 с.
4. Руководство пользователя Project Expert 6 Professional. – М.: Про-Инвест Консалтинг, 1999. – 160 с.
5. Сергеев И.В. Организация и финансирование инвестиций / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 272 с.
6. Решетникова Т.П. Повышение конкурентоспособности предприятия и ее изменение / Т.П. Решетникова // Наук. праці Донецького державного технічного університету. Серія: економічна. Вип. 37. – Донецьк, ДонНТУ, 2001. – С. 50-55.
7. Маркіна І.А. Методологічні питання ефективності управління / І.А. Маркіна // Фінанси України. – 2000. – № 6. – С. 24-32.
8. Методические рекомендации по оценке эффективности

- инвестиционных проектов и их отбору для финансирования. – М.: Экономика, 2000. – 80 с.
9. Козаченко А.В. Критерии принятия инвестиционных решений / А.В. Козаченко, Г.И. Янчук // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля. – 2003. – № 4. – С. 18-25.
 10. Божко Т. Критерии финансовой оценки инвестиционных проектов / Т. Божко // Бизнес-информ. – 1998. – № 20. – С. 44-47.
 11. Аверьянов С.Н. Системное познание мира: Методологические проблемы: монография / С.Н. Аверьянов. – М.: Политиздат, 1985. – 263 с.
 12. Философский энциклопедический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 576 с.
 13. Яковлев А.И. Проектный анализ инвестиций и инноваций / А.И. Яковлев. – Х.: Бизнес-Информ, 1999. – 116 с.
 14. Фасхiev X.A. Оценка экономической эффективности инвестиций в новую технику / X.A. Фасхiev, С.В. Зубкова // Машиностроитель. – 1999. – № 6. – С. 2-8.
 15. Стефанов Н. Мультипликативный подход и эффективность / Н. Стефанов. – М.: Политиздат, 1980. – 208 с.
 16. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс. – М.: Прогресс, 1978. – 494 с.
 17. Турило Л.М. Экономическое развитие и классификация его видов в предпринимательстве / Л.М. Турило, А.А. Турило // Наукові праці Донецького державного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 37. – Донецьк: ДонНТУ, 2001. – С. 136-139.
 18. Дадашев Б.А. Оцінка інвестиційних рішень в АПК України / Б.А. Дадашев, С.А. Кравченко // Фінанси України. – 2000. – № 9. – С. 73-79.
 19. Чумаченко Н.Г. Техническое перевооружение и реконструкция производства / Н.Г. Чумаченко. – К.: Наукова думка, 1991. – 249 с.
 20. Hiltlen O. Optimal Firm Behavior in the Context of Technological Progress and a Business Cycle. – Berlin at al.: Springer – Verlag, 1991. – 229 s.
 21. Дмітрієва Н.А. Визначення економічної ефективності на макро- та мікрорівні / Н.А. Дмітрієва // Фінанси України. – 2000. – № 9. – С. 68-72.
 22. Дерев'янюк О.Г. Фінансові аспекти обґрунтування стратегічного вибору / О.Г. Дерев'янюк // Фінанси України. – 1999. – № 6. – С. 88-95.
 23. Егорова И.Г. Экономическая оценка и ранжирование вариантов инвестиций на горно-обогатительных комбинатах / И.Г. Егорова // Придніпровський науковий вісник. Сер. Економіка. – 1998. – № 41(108). – С. 19-30.
 24. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования. – М.: Экономика, 2000. – 80 с.
 25. Папп В. Оптимізація розподілу інвестиційних ресурсів та вибір ефективних інвестиційних проектів / В. Папп // Регіональна економіка. – 2002. – № 2. – С. 246-255.
 26. Пантелеев В.П. Фінансовий облік інвестиційної діяльності: [монографія]; Харк. нац. ун-т ім. В.Н. Каразіна. – Х.: ХНУ, 2010. – 157 с.

УДК 330.341.1

Рукас-Пасичнюк В.Г.
*молодший науковий співробітник відділу інновацій та трансферу технологій
Інституту надтвердих матеріалів імені М.В. Бакуля
Національної академії наук України*

ПОНЯТТЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ

У статті представлені результати дослідження існуючих понять «трансферу технологій» та їх основних ознак, виявлено різницю в тлумаченні. Розглянуті основні підходи до класифікації трансферу технологій. Запропоновано вдосконалене поняття «трансфер технологій» та вдосконалена класифікація ознак трансферу технологій.

Ключові слова: трансфер технологій, інноваційні розробки, класифікація трансферу технологій.

Рукас-Пасичнюк В.Г. ПОНЯТИЯ И КЛАССИФИКАЦИЯ ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ

В статье представлены результаты исследования существующих понятий «трансфера технологий» и их основных признаков, выявлена разница в толкованиях. Рассмотрены основные подходы к классификации трансфера технологий. Предложено усовершенствованное понятие «трансфер технологий» и усовершенствована классификация признаков трансфера технологий.

Ключевые слова: трансфер технологий, инновационные разработки, классификация трансфера технологий.

Rukas-Pasichnyuk V.G. CONCEPTS AND CLASSIFICATION OF TECHNOLOGY TRANSFER

The article presents the results of research approaches and disclosure of existing concepts of "technology transfer" and their the main signs, identified a difference in interpretation. Examined the main approaches to the classification of technology transfer. Offered improved of the concept of "technology transfer" and improved classification of technology transfer.

Keywords: technology transfer, innovation, technology transfer classification.

Постановка проблеми. В умовах невизначеності динамічного конкурентного середовища інновації стають необхідною умовою зміцнення та розвитку конкурентних переваг підприємств.

Трансфер технологій є основною формою впровадження інновацій та виступає рушійною силою науково-технічного і соціально-економічного розвитку України. Але тлумачення поняття «трансфер технологій» з боку державних нормативних документів і наукової літератури значно відрізняються. Слід зазначити, що в науковій літературі також немає єдиного підходу до визначення поняття «трансфер технологій», існуючі підходи характеризуються зна-

чними розбіжностями щодо визначення сутності та основних ознак.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та прикладні аспекти сутності трансферу технологій висвітлені в Законі України «Про державне регулювання діяльності в сфері трансферу технологій», офіційних документах та рекомендаціях міжнародних організацій у галузі трансферу технологій та працях вітчизняних та міжнародних науковців, таких як: В.П. Соловйов, Г.І. Кореняко, В.М. Голловатюк [1], С.В. Терехова [2], О.Ф. Андросова, А.В. Череп [3], О.Ю. Лінькова, О.Л. Семенюк [4], О.Ф. Малащенко, В.В. Камінська [5], В.В. Тітов

[6], Д. Гібсон [7], К. Ямес [8], Е. Менсфілд [9], В. Саудер [10].

Постановка завдання. Здійснити аналіз підходів різних авторів до розкриття поняття «трансфер технологій» та їх основних класифікаційних ознак. Виявити різницю в тлумаченні даного поняття.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно ст. 1 п. 13 Закону України «Про державне регулювання діяльності в сфері трансферу технологій», трансфер технологій – передача технології, що оформляється укладенням договору, яким устанавлюються та регулюються права та обов'язки між фізичними та/або юридичними особами щодо технології [11]. Підходи до визначення поняття «трансфер технологій» з боку науковців представлені в таблиці 1.

Проведений аналіз визначення поняття трансфер технологій показав, що розглянуті тлумачення поняття з боку державних нормативних документів і наукової літератури значно відрізняються. Якщо держава під трансфером технологій розуміє тільки юридичні аспекти, то більшість науковців все ж визначає трансфер технологій як процес передачі знань для його практичного застосування, з визначенням його мети та ролі.

У той самий час не всі науковці одноголосні у визначенні поняття трансферу технологій. Аналіз показав, що деякі автори взагалі не зазначають хто є учасником трансферу технологій, деякі не зазначають мети та завдання цього процесу, деякі не беруть до уваги правових аспектів сторін.

Деякі автори, такі як О.Ф. Андросова, А.В. Череп [3], Н. Чухрай та Р. Патора [20] визначають трансфер технологій як складний вид комунікації; процес взаємодії та взаємного обміну інформації між людьми протягом тривалого періоду часу. Д. Гібсон [7] визначає трансфер як рух технологій із використанням будь-яких інформаційних каналів від одного індивідуального або колективного носія до іншого.

Такі автори як В.П. Соловйов [1] та П.Г. Іжевський [23], підтримуючі тлумачення, описане в законі України «Про державне регулювання діяльності в сфері трансферу технологій», особливу увагу при визначенні поняття трансферу технологій приділяють договірним відносинам між фізичними та/або юридичними особами.

С.Д. Ільєнкова [22] тлумачить трансфер технологій як передачу технологій у промисловість, створе-

Таблиця 1

Визначення поняття «трансфер технологій»

№	Автор, джерело	Визначення	Визначена мета та завдання	Визначені учасники трансферу	Правові відносини
1	Закон України «Про державне регулювання діяльності в сфері трансферу технологій» [11].	Передача технології, що оформляється шляхом укладення між фізичними та/або юридичними особами дво- або багатостороннього договору, яким устанавлюються, змінюються або припиняються майнові права та обов'язки щодо технології та/або її складових.	-	+	+
2	Міжнародна організація в галузі трансферу технологій Конференція ООН з торгівлі й розвитку (UNCTAD) [12].	Передача систематизованих знань для випуску відповідної продукції, застосування відповідного процесу чи надання відповідних послуг.	+	-	-
3	Офіц. рекомендації Організації з економічного співробітництва та розвитку (OECD) [13].	Передача науково-технічних знань і досвіду для надання науково-технічних послуг, застосування технологічних процесів та випуску продукції	+	-	-
4	Ради з наукових та промислових досліджень (CSIR) [14].	Процес, при якому інтелектуальна власність перетворюється на фізичний продукт чи процес, який генерує комерційну вигоду або може бути використаний на благо суспільства	+	-	-
5	Д. Гібсон [7].	Рух технологій із використанням будь-яких інформаційних каналів від одного індивідуального або колективного носія до іншого	-	+	-
6	Л.І. Федуллова [15].	Передача систематичного знання про виробництво продукції, про застосування процесу чи надання послуг.	+	-	-
7	О.Б. Бутнік, О.П. Сіверський, С.Ф. Орлюк, В.І. Ревуцький, Л.Ю. Нежиборець, І.Ф. Федченко [16].	Поєднує в собі наукові дослідження технології, її масштабування та оптимізацію, маркетинг, організацію збутової мережі тощо.	-	-	-
8	В.П. Соловйов, Г.І. Кореняко, В.М. Головатюк [1].	Динаміка наукового та інноваційного розвитку задається шляхом організації процесів передачі знань і технологій; широкий спектр як міждержавних так і внутрішніх економічних відносин ринкового характеру. - передача технологій, яка оформлюється угодою між двома або декількома фізичними або юридичними особами.	+	+	+
9	С.В. Терєбова [2].	Процес поширення науково-технічних знань; практичне використання наукових знань, одержаних на іншому підприємстві чи організації; перехід від фундаментальних знань до технічних засобів; пристосування наявної техніки до нового використання.	+	+	-

10	Д.І. Погрібний [17].	Процес, за допомогою якого вся сукупність «систематизованих знань» (наукові та науково-прикладні результати, об'єкти права інтелектуальної власності (винаходи, корисні моделі, твори наукового, технічного характеру, комп'ютерні програми, комерційні таємниці) незалежно від того, у якій об'єктивній формі вони виражені, використовуються для забезпечення приватних і суспільних потреб.	+	+	-
11	Б.М. Падучак [18].	Широке коло заходів та дій, які сприяють переміщенню результатів наукових досліджень від наукових установ до промисловості для їх комерційного освоєння та використання, наслідком яких є нові продукти (послуги), що приносять користь суспільству.	+	+	-
12	О.М. Ляшенко [19].	Обов'язкова передача технології реципієнтові, котрий і здійснює її промислове освоєння, але це не обов'язково пов'язано з отриманням прибутку сторонами	+	+	-
13	В.В. Тітов [6].	Передбачає не лише передачу інформації про інновацію, але і її освоєння за умов активної участі автора винаходу, реалізатора інформації та кінцевого споживача продукції, яка виготовляється за допомогою нової технології трансфер технологій передбачає не тільки передачу знань, а й перетворення їх в інноваційну технологію за активної участі як джерела цієї технології/винаходу, реципієнта/користувача, так і кінцевого споживача продукту, виробленого за допомогою згаданої інновації.	+	+	-
14	О.Ф. Андросова, А.В. Череп[3].	Процес взаємодії та взаємного обміну інформації між людьми протягом тривалого періоду часу»	-	+	-
15	Н. Чухрай, Р. Патора [20].	Особливо складний вид комунікації, який передбачає застосування знань, цільове їх використання, і вимагає злагоджених дій двох або більше індивідумів або функціональних підрозділів, розділених структурними, культурними і організаційними бар'єрами». трансфер технологій доцільно розглядати як процес взаємодії і взаємного обміну інформацією між людьми протягом тривалого періоду часу з врахуванням людського фактору	+	+	-
16	О.М. Хотяшева [21].	Важливий чинник саморегулювання інноваційної діяльності; процес переносу технології від розробника до користувача	+	+	-
17	С.Д. Ільєнкова [22].	Передача акціонерним промисловим підприємствам і підприємцям нових технологічних розробок, створених у держсекторі або при фінансовій підтримці держави»	-	+	-
18	П.Г. Іжевський [23].	Бачення сутності, яке полягає у визначенні його як комерційного договірної процесу з передачі на певних умовах фактору виробництва – технології, що за своєю суттю є нематеріальним активом; передача здійснюється як в матеріальній, так і нематеріальній формі та має за мету підвищення конкурентоспроможності покупця та задоволення комерційної вигоди продавця під час та після закінчення терміну дії угоди.	+	+	+
19	А. Шапошніков [24].	Послідовність дій, у ході яких знання, досвід, промислова власність, отримана в результаті фундаментальних і прикладних досліджень університетів та науково-дослідних інститутах вільно розповсюджується, передається за допомогою надання науково-технічних послуг або купується підприємствами для впровадження в якості продукту або процесу»	+	+	+
20	К. Ямес [8].	Процес обміну навичок, знань, технологій, методів і зразків виробництва, а також об'єктів між урядами та іншими установами для забезпечення науково-технічного прогресу та більшої доступності для ширшого кола користувачів, що сприятиме подальшому розвитку і поширенню технологій в нові продукти, процеси, прилади (чи набори) в сервісі.	+	+	-
21	В. Денисюк [25].	Процес, при якому нова ідея розробка чи технологія перетворюється в комерційний продукт, забезпечений платоспроможним попитом	+	-	-
22	Л.О. Шкварчук, О.І. Гарасим [26].	Процес інформування, поширення, передачі та впровадження результатів людського інтелекту та науково-технічних розробок від його розробника до кінцевого споживача з метою забезпечення технологічного оновлення виробництва, підвищення конкурентоздатності підприємства, економічного ефекту від впровадження цих розробок, при виконанні умов платності (комерційний трансфер).	+	+	+

них у держсекторі або при фінансовій підтримці держави.

Проведений аналіз дав змогу визначити переваги та недоліки, а також розбіжності існуючих підходів визначення поняття трансфер технологій та запропонувати вдосконалене тлумачення даного поняття, яке включає всі важливі елементи в наступному вигляді:

«Трансфер технологій – процес передачі інтелектуальної власності, у вигляді інноваційних науково-технічних знань, від розробника до реципієнта технології для її практичного застосування/освоєння з метою технологічного та інноваційного розвитку шляхом укладання угоди між ними».

У таблиці 2 представлено підходи різних науковців до класифікації видів та форм трансферу технологій.

Як видно із аналізу таблиці, більшість підходів класифікації трансферу технологій різних науковців схожі в акцентуванні та приділенні великої уваги такій класифікаційній ознаці як напрям розповсюдження технології та учасники процесу трансферу [4; 1; 27; 5; 9; 10].

Пропонується доповнити підхід О.Ю. Лінькової і О.Л. Семенюк та О.Ф. Малашенкової і В.В. Камінської, взявши за основу модель «Triple Helix» розвитку інновацій та побудовану на її основі загальну модель трансферу технологій Ю.О. Нікітіна, В.Г. Рукас-Пасічнюк [28], та розширити класифікацією за ознакою напрям руху та відкритістю технології: прямий трансфер закритих технологій/інновацій, зворотній трансфер закритих технологій/інновацій та спільний трансфер створених відкритих технологій/інновацій.

Таблиця 2

Підходи класифікації трансферу технологій

№	Класифікаційна ознака	Вид трансферу технологій	Автор
1	За масштабом охопленням	- міжнародний; - внутрішній.	О.Ю. Лінькова, О.Л. Семенюк [4].
	За напрямом руху технологій	- прямий; - зворотній.	
	За рівнем кооперації	- передавання технології новоствореним фірмам; - від дослідницьких організацій до діючих підприємств; - передавання технології відомчим лабораторіям, університетам чи об'єднанням з метою подальших досліджень.	
	За тимчасовою ознакою	- повний трансфер (передача технології від розробника до моменту становлення продукту на виробничу лінію на підприємстві); - частково-зворотний трансфер (технологія від винахідника надходить у науково-дослідний відділ підприємства, включається процес зворотного зв'язку й повернення технології на доробку із зауваженнями й побажаннями конкретного підприємства); - частково – доповнюючий (побічні ефекти від використання технології можуть підштовхнути вчених до розробки нової технології, яка може бути самостійною або доповнювати існуючу).	
2	За сферою розповсюдження	- міждержавний; - міжрегіональний; - регіональний; - міжгалузевий; - внутрішньогалузевий; - міжфірмовий; - внутрішньо фірмовий.	В.П. Соловйов [1].
	За типом передачі технології -	- комерційний; - некомерційний; - вертикальний (між головною і дочірньою фірмами); - горизонтальний (між незалежними фірмами).	
	За змістом переданих технологічних досягнень	- технічна передача в матеріальній формі; - інформаційна у вигляді інтелектуального продукту (патенти, ліцензії, ноу-хау).	
6	За формою передачі	- вертикальний (від фундаментальних досліджень до прикладних для розвитку та виробництва) - горизонтальний. (рух і використання технології в одному місці в одній організації).	Е. Mansfield [9].
7	За формою передачі	- внутрішній - зовнішній	W Souder [10].
3	За способом поширення технології	- внутрішній (між різними підрозділами однієї організації); - квазівнутрішній (усередині альянсів, союзів і об'єднань самостійних юридичних осіб); - зовнішній (задіяні незалежні розроблювачі й споживачі технологій, між різними компаніями).	Ю.Б. Іщенко [27].
	За напрямом відправлення технологій	- вертикальна передача (від розробки до виробництва); - горизонтальна передача (з однієї галузі науки в іншу).	
	За кількістю учасників і ступенем їх участі	- активна передача (через посередника); - пасивна передача (виробник технології самостійно шукає покупця).	
	За підготовкою виробництва	- імітаційна передача (без зміни виробництва); - адаптивна передача (виробництво пристосовується до нової технології); - інновативна передача (повна зміна виробництва).	

4	За носієм технології	- на основі торгівлі високотехнологічними товарами; - на основі руху людського капіталу (консультації, зміна місця роботи); - переміщенням факторів виробництва (продаж патентів і ліцензій, кооперація в галузі НДДКР).	О.Ф. Малашенкова, В.В. Камінська [5].
	За основними джерелами припливу знань	- відкриті джерела; - комерційні джерела знань і технологій; - інноваційне співробітництво.	
	За організаційними взаємовідносинами учасників	- внутрішньоорганізаційний; - міжорганізаційний (між економічно і юридично незалежними між собою організаціями).	
	За фазами життєвого циклу технології, на яких відбувається трансфер	- вертикальний трансфер (між організаціями різного рівня : «постачальниками знань» (університети, дослідницькі інститути) і між «замовниками знань» (підприємства, уряду); - горизонтальний трансфер (між організаціями одного рівня або всередині однієї організації без зміни життєвого циклу технології).	
	За ініціатором трансферу	- ініційований наукою, коли необхідно знайти комерційне застосування технологічних знань; - ринком, коли виявляється потреба в новій технології і з'являється необхідність в її розробці.	
	За добровільністю передачі знання	- добровільний (організація, що володіє знаннями, дає доступ до них іншій організації на певних умовах; ліцензування, франчайзинг, освіта фіалів або нових фірм і т.п.); - недобровільний (передача знання від однієї організації іншій за відсутності зацікавленості або дозволу стороннього володаря знання; на підставі законодавчих актів, промислове шпигунство, фальсифікація, піратством).	
5	За організаційною формою трансферу	- придбання обладнання - інжиніринг - кооперування - ліцензування - франчайзинг - лізинг - спільне підприємство - поглинання, злиття	П.Г. Іжевський [23].
6	За напрямком руху та відкритістю технології/інновації	- прямиий трансфер закритих технологій/інновацій - зворотній трансфер закритих технологій/інновацій - взаємний трансфер та створення відкритих технологій/інновацій.	Ю.О Нікітін, В.Г. Рукас-Пасічнюк [28].

Особливістю запропонованого підходу класифікації трансферу інноваційних розробок є те, що при сприятливому впливі внутрішніх і зовнішніх факторів, процес трансферу технологій може бути розпочато з боку:

- розробника технології/інноваційної розробки, який пропонує до передачі розроблену ним технологію – прямиий (класичний) трансфер закритих технологій/інновацій;

- підприємства, яке потребує впровадження інноваційних розробок та шукає технологію для трансферу – зворотній трансфер закритих технологій/інновацій;

- підприємства, що потребує впровадження інноваційної розробки, розробника технології/інноваційного рішення для підприємства, за підтримки держави та інституційних структур галузевого, національного, міжнародного рівня – спільний трансфер створених відкритих технологій/інновацій.

Висновки з проведеного дослідження. Трансфер технологій є основною формою впровадження інновацій та виступає рушійною силою науково-технічного і соціально-економічного розвитку України. Але тлумачення поняття «трансфер технологій» з боку державних нормативних документів і наукової літератури значно відрізняються, а в науковій літературі автори також не мають єдиного підходу до визначення даного поняття. Проведений аналіз дав змогу визначити переваги та недоліки, а також розбіжності існуючих підходів визначення поняття трансфер технологій, вдосконалити запропоновані підходи тлумачення даного поняття і запропонувати визначення трансферу технологій, яке включало б у себе всі важливі елементи.

Результати дослідження підходів класифікації ознак трансферу технологій різних науковців схожі в

акцентуванні та приділенні великої уваги такій класифікаційній ознаці як напрям розповсюдження технології та учасники процесу трансферу. Удосконалено та розширено класифікацію трансферу технологій за ознакою напрямку руху та відкритістю технології:

- прямиий трансфер закритих технологій/інновацій;
- зворотній трансфер закритих технологій/інновацій;
- спільний трансфер створених відкритих технологій/інновацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Соловійов В.П. Інноваційний розвиток регіонів: питання теорії та практики: монографія / В.П. Соловійов, Г.І. Кореняко, В.М. Головатюк – К.: Фенікс, 2008. – 224 с.
2. Теребова С.В. Трансфер технологій як елемент інноваційного розвитку економіки [Електронний ресурс] / С.В. Теребова // Проблеми розвитку території. – 2010. – № 4. – С. 31-36. – Режим доступу: <http://elibrary.ru/item.asp?id=15119827>.
3. Андросова О.Ф., Череп А.В. Трансфер технологій як інструмент реалізації інноваційної діяльності. Монографія. – К.: Кондор, 2007. – 356 с.
4. Лінькова О.Ю. Удосконалення класифікації трансферу технологій [Текст] / О.Ю. Лінькова, О.Л. Семенюк // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Тематичний випуск: «Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності». – Харків: НТУ «ХПІ». – 2011. – № 14. – С. 59-63. – (Серія «Економічні науки»).
5. Малашенкова О.Ф., Камінська В.В. Класифікація видів трансферу технологій в економічній науці. – С. 182-184. – http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/38939/1/malashenkova_kaminskaya_2012_BMW.pdf.
6. Титов В.В. Трансфер технологій: учеб. пособ. для заоч. курса «Технологический менеджмент» [Електронний ресурс] / В.В. Титов. – М., 2000. – Режим доступу : <http://www.anataz.narod.ru/science/transfer/annot.html>.

7. Гибсон Д. Трансфер технологій между суб'єктами рынка / Д. Гибсон // Трансфер технологии и эффективная реализация инноваций / сост. и общ. ред. Н.М. Фонштейн. – М.: АНХ, 1999. – С. 19-37.
8. James K.C., Wen-Hong, Stacy F.L., Leo Y.T. Evaluating Global Technology Transfer Research Performance. [Text] / K.C. James, Wen-Hong, F.L. Stacy, Y.T. Leo // Department of Business Administration, China // IEEE. – 2010. – P. 1-6.
9. Mansfield E., 1975. East-West technological transfer issues and problems, international technology transfer: Forms, resource requirements, and policies. American Economic Review, 65(2), pp. 372-376.
10. Souder W.E. 1987 Managing New Product Innovation, D.C. Heath, New York.
11. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій: Закон України від 14 вересня 2006 р. № 134-V // Відом. Верхов. Ради України. – 2006. – № 45. – Ст. 434.
12. UNCTAD 1978. Handbook on the acquisition of technology by developing countries, New York: United Nations.
13. The Measurement of Scientific and Technological Activities Frascati Manual 2002 Proposed Standard Practice for Surveys on Research and Experimental Development OECD Publishing, Publication date: 11 Dec 2002 Pages: 256.
14. The Council for Scientific and Industrial Research [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.csir.co.za/index.html>.
15. Федулова Л.І. Економічна природа технологій та технологічного розвитку / Л.І. Федулова // Економічна теорія. – 2006. – № 6. – С. 3-16.
16. Бутнік-Сіверський С.Ф., Орлюк О.П. Економіко-правові проблеми в сфері інтелектуальної власності: монографія / [кол. авторів: О.Б. Бутнік-Сіверський, С.Ф. Ревуцький та ін.]; кер. авт. колективу, наук. ред. д. е. н., проф. О.Б. Бутнік-Сіверський. – К.: НДІ інтелектуальної власності АПРН України, 2006. – 372 с.
17. Погрібний Д.І. Господарсько-правове регулювання відносин у сфері трансферу технологій / Д.І. Погрібний // Право та інновації. – 2013. – № 4. – С. 27-41. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/apir_2013_4_5.pdf.
18. Падучак Б.М. Поняття та основні форми трансферу технологій / Б.М. Падучак // Питання інтелектуальної власності: Зб. наук. праць. Випуск 10 / Ред.кол.: О.П. Орлюк та ін. – К.: НДІ ІВ НАП-рНУ, ТОВ «Лазуріт-Поліграф», 2012. – С. 114-123.
19. Ляшенко О. Методи та моделі комерціалізації трансферу технологій: автореф. дис... д-ра екон.наук: 08.0.11 / О.М.Ляшенко; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К.: 2009. – 36 с.
20. Чухрай Н., Патора Р. Товарна інноваційна політика: управління інноваціями на підприємстві: Підручник. – К.: КОНДОР, 2006. – 398 с.
21. Хотяшева О.М. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 384.
22. Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / С.Д. Ильенкова, І.М. Гохберг, С.Ю. Ягудин и др.; Под ред. проф. С.Д. Ильенковой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 343 с.
23. Іжевський П.Г., Йохна М.А. Особливості та організаційні форми трансферу технологій в Україні в галузевому розрізі // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2006. – № 3. – С. 169-174.
24. Шапошников А.А. Трансфер технологий: определения и формы / А.А. Шапошников // Инновации. – 2005. – № 1(78). – С. 57-60.
25. Денисюк В.А. Стан та перспективи розвитку передачі (трансферу технологій) в Україні / В.А. Денисюк // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. – Львів, 2000. – № 16. – С. 370-377.
26. Шкварчук Л.О., Гарасим О.І. Теоретичні підходи щодо визначення сутності трансферу технологій та його інформаційно-аналітичного забезпечення. Економіка та управління національним господарством. Міжнародний науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки», 4'2013, с. 29-35.
27. Іщенко Ю.Б. Суть трансферу технологій – НДР і ДКР [Електронний ресурс], режим доступу: <http://market.avianua.com/?p=3315>.
28. Нікітін Ю.О., Рукас-Пасічник В.Г. Моделі трансферу інноваційних розробок на підприємствах водного транспорту України. Збірник Водний транспорт № 21, 2015.

УДК 336.13.02

Трусова Н.В.*докторант кафедри економічної теорії та економіки сільського господарства**Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ

У результаті дослідження обґрунтовано, що система забезпечення сільськогосподарських підприємств фінансовим потенціалом пов'язана, передусім, із становленням, формуванням та розвитком зовнішнього середовища. Стабільні фінансові відносини забезпечують імпульс у цьому процесі у зв'язку з тим, що фінансова система є найбільш істотним регулюючим елементом економічної інфраструктури в цілому. Доведено особливу роль фінансових взаємозв'язків, оскільки існування множинності форм власності, вільної конкуренції неможливе без концентрації, перерозподілу фінансових ресурсів, ефективного їх використання, належного забезпечення джерелами фінансування сільськогосподарських підприємств. Рекомендовано здійснювати оцінку динаміки змін зовнішнього середовища для підприємств і держави в цілому, через програми бюджетної фінансової підтримки вітчизняного товаровиробника, відповідної соціальної політики стимулювання попиту на продукцію національного виробника і стабілізації монетарної політики НБУ із формування курсу національної валюти, кредитних ставок, що в умовах спаду активності банківської системи може суттєво зменшити кредитне забезпечення сільськогосподарських підприємств.

Ключеві слова: фінансові ресурси, фінансовий потенціал, фінансова діяльність, сільське господарство, підприємство, держава.

Трусова Н.В. ВНЕШНЯЯ СРЕДА ОБЕСПЕЧЕНИЯ СЕЛЬКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ФИНАНСОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ

В результате исследования обосновано, что система обеспечения сельскохозяйственных предприятий финансовым потенциалом связана, прежде всего, со становлением, формированием и развитием внешней среды. Стабильные финансовые отношения обеспечивают импульс в этом процессе в связи с тем, что финансовая система является наиболее существенным регулирующим элементом экономической инфраструктуры в целом. Доказано особенная роль финансовых взаимосвязей, так как существование множественности форм собственности, свободной конкуренции невозможно без концентрации, перераспределения финансовых ресурсов, эффективного их использования, надлежащего обеспечения источниками финансирования сельскохозяйственных предприятий. Рекомендовано осуществлять оценку динамики изменений внешней среды для пред-

приятый и государства в целом, через программы бюджетной финансовой поддержки отечественного товаропроизводителя, соответствующей социальной политики стимулирования спроса на продукцию национального производителя и стабилизации монетарной политики НБУ по формированию курса национальной валюты, кредитных ставок, что в условиях спада активности банковской системы может существенно уменьшить кредитное обеспечение сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, финансовый потенциал, финансовая деятельность, сельское хозяйство, предприятие, государство.

Trusova N.V. EXTERNAL ENVIRONMENT PROVISION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES FINANCIAL POTENTIAL

As the result of research, the system of provision of agricultural enterprises with financial potential is connected mainly with establishment, formation and development of external environment. Stable financial relations provide a momentum in this progress due to the fact that financial system is the most significant regulatory component of economic infrastructure on the whole. At the same time the special role of financial interrelations is becoming decisive in market economy, as existence of variety of ownership forms, free competition are impossible without concentration and redistribution of financial resources, their efficient usage and appropriate provision of agricultural enterprises with sources of financing. Recommend to assess estimation of dynamics of changes in external environment for producers and the state in a whole is especially complicated. Investigation of directions and methods of functioning of agricultural enterprises should concern, firstly, the measures for prolongation of state stimulation of production in farming via programs of budget financial support of domestic producers; secondly, social policy of demand promotion for domestic produce; and thirdly, stabilization of monetary policy of the National Bank of Ukraine due to establishment of the exchange rate for national currency, crediting rate; this can considerably reduce credit security for agricultural enterprises under decay of bank system activity.

Keywords: financial resources, financial potential, finance, agriculture, enterprise, state.

Постановка проблеми. Досліджуючи особливості впливу зовнішнього середовища з метою узагальнення відносин у фінансовій системі сільськогосподарських підприємств, переважна більшість його напрямів так або інакше торкається системи забезпечення фінансовим потенціалом, що обумовлено ретельним ставленням до кола питань залучення та використання фінансових ресурсів суб'єктів господарювання. Це пояснюється тим, що, по-перше, зовнішні чинники не піддаються впливу окремого суб'єкта господарювання, тобто є некерованими. І, по-друге, результати діяльності та фінансове становище підприємства безпосередньо залежать від економічної поведінки держави, фінансових інституцій, постачальників матеріально-технічних ресурсів та споживачів продукції, які знаходяться за його межами, але забезпечують залучення фінансових ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою дослідженням питання зовнішнього середовища забезпечення фінансовим потенціалом підприємства займаються вітчизняні і зарубіжні учені-економісти: Г.З. Базарова, С.Г. Беляева та Л.П. Белих, О. Гудзь, О. Гривківська, Ж. Голодова, І. Залісько, К. Іоненко, В. Федосов, Дж. Форрестер, П. Стецюк та ін. Однак узагальнення й аналіз опублікованих робіт дозволили зробити висновок про те, що система умов та чинників, які впливають на організацію, форми та результати діяльності не мають індивідуальних особливостей по відношенню до конкретного підприємства. До того ж переважає варіативно-фрагментарний підхід до визначення державної політики та державного регулювання фінансової діяльності підприємства, на які можна впливати через комунікативні зв'язки.

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінювання зміни системи забезпечення сільськогосподарських підприємств фінансовим потенціалом під впливом зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Комбінація зовнішніх чинників фінансового потенціалу підприємств, сила та напрям їх дії в ринкових умовах динамічно змінюються. Тому на різних етапах функціонування підприємств їх вплив проявляється по-різному. Зовнішнє оточення для забезпечення суб'єкта господарювання фінансовим потенціалом має принципове значення. Фактично із зовнішнього середовища надходять усі фінансові ресурси підприємства в тому розумінні, що й власні джерела їх фінансування беруть свої витoki за його межами.

Підприємство володіє певним набором компонентів фінансового потенціалу та створює нові їх види в процесі виробничої діяльності. Так, фінансові ресурси безпосередньо не беруть участі у виробничому процесі, а трансформуються в інші види економічних ресурсів. Цей процес має і зворотний напрям – для отримання фінансових ресурсів необхідно здійснити трансформацію інших видів економічних ресурсів в активи, що є кількісними компонентами фінансового потенціалу. І в першому, і в другому випадку трансформація здійснюється за межами підприємства.

Проте варто наголосити, що у даний час відбуваються зміна системи забезпечення сільськогосподарських підприємств фінансовим потенціалом під впливом зовнішнього середовища, оскільки для України воно «... є перехідним, що означає нестабільність, незавершеність форм в ньому існуючих... воно є середовищем інверсного типу, де один крок вперед може супроводжуватися двома кроками назад, хоч видаватися за рух вперед» [3, с. 151-152].

Система забезпечення підприємств фінансовим потенціалом дозволяє більш докладно уявити не лише зміни у зовнішньому середовищі, а й сутність відповідних процесів, які вони віддзеркалює. Так, наприклад, у рамках «цивілізаційного» процесу, саме зміна індустріальної цивілізації складає суть сучасного зовнішнього середовища у світі [8, с. 41-52, 60-82]. Інший процес зміни системи забезпечення фінансовим потенціалом пов'язаний зі змінами фінансово-кредитної системи, які характеризуються наступною послідовністю їх прояву:

- будь-який нециклічний перелом в фінансово-кредитній системі можна розглядати як розрив звичних закономірностей суспільного відтворення [1, с. 6, 15];

- під час розриву звичних закономірностей слабляють регуляційні механізми, які забезпечують у нормальних умовах функціонування суб'єктів господарювання фінансову підтримку відповідних темпів і рівня розширеного відтворення, що в остаточному призводить до різних трансформацій зовнішнього середовища. Оскільки у структурі відтворення діють «ефекти замикання/розмикання», ринок не в змозі надавати більш-менш чіткі цінові сигнали щодо конкурентоспроможних та прибуткових галузей і комплексів, і, по суті, не відбувається міжгалузевий перерозподіл фінансових ресурсів [4, с. 27];

- стан певної дезорієнтації зовнішнього середовища триває, доки не з'являться нові інститути, здатні

подолати виниклі зміни у фінансово-кредитній системі. Саме такий стан і визначає процес зміни забезпечення сільськогосподарських підприємств фінансовим потенціалом.

Серед основних чинників, які сприяють розвитку системи забезпечення фінансовим потенціалом та, насамперед, виникненню нециклічного перелому зовнішнього середовища сільського господарства, є: зміни у галузі рослинництва і тваринництва, поява нових форм бізнесу, корінна зміна законодавчої бази та правового поля щодо його функціонування, певні зміни у підприємницькому середовищі, зміна структури власності, зміна технологічного типу сільськогосподарських підприємств, стратегічні зміни в напрямках інтеграції, диверсифікації, спеціалізації, управління тощо [2, с. 178]. Тобто ознакою функціонування сільськогосподарських підприємств слід вважати формування та становлення нових форм фінансових відносин, які витісняють старі, що спричиняють опір подальшого розвитку сільського господарства. Інакше кажучи, період формування та становлення фінансових відносин в сільському господарстві, що спостерігається в фінансовому просторі, також можна вважати процесом розвитку системи забезпечення сільськогосподарських підприємств фінансовим потенціалом, який, ми вважаємо, доцільно розкривати у контексті розвитку фінансової системи підприємств.

До числа прорахунків, які у негативному напрямі підсилюють умови виникнення та існування нециклічного перелому зовнішнього середовища відносять, як правило, і безсистемність фінансової політики в період фінансової кризи, орієнтація її лише на одну економічну концепцію – монетаризм, відірваність фінансово-кредитної системи, у тому числі банківської, від розвитку сільськогосподарського виробництва, використання методів «шокової терапії» [6, с. 38-41]. Але поряд із цим важливо зазначити, що зовнішньоекономічна динаміка середовища сільського господарства відноситься не тільки до економік, які здійснюють перехід до ринкового господарства, але й до тих економік, де відбувається оновлення або зміна певних фінансових інститутів та їх взаємозв'язку з господарюючими суб'єктами. Насамперед це стосується високого ступеня державного втручання щодо регулювання фінансово-кредитної системи, розвинутої фінансового ринку, часової передбачуваності зміни законодавчого забезпечення, ефективного корпоративного управління тощо. При цьому прояв його впливу на розвиток фінансових відносин у системі забезпечення сільськогосподарських підприємств фінансовим потенціалом є більш-менш нівельованим.

Варто зазначити, що однією із визначених тенденцій зміни системи забезпечення сільськогосподарських підприємств фінансовим потенціалом є необхідність перерозподілу структури фінансування. Грунтовність такого твердження базується на тому, що дерегулювання фінансово-кредитної системи держави призводить як до зміни напрямів руху фінансових потоків, так і до появи нових форм залучення фінансових ресурсів підприємств.

Так, фінансово-кредитна система (ФКС) України формується Національним банком України на підставі Положення «Про зміст, порядок розробки Основних засад фінансово-кредитної політики та здійснення контролю на щорічній основі» [7, с. 42]. Окрім цього, показники ФКС повинні відповідати Закону України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» [5, с. 205]. Тому, виходячи з цього, пріоритетом фінансово-кредитної системи виступає підтримка цінової стабільності, індикатором якої є індекс споживчих цін. За останні 10 років НБУ планомірно намагався забезпечити реалізацію цієї мети, що можна простежити, проаналізувавши основні завдання та показники фінансово-кредитної системи за 2004–2013 рр. (табл. 1) і провести їх оцінку, які наведені нижче.

Очевидно, що Національний банк України починаючи з 2007 року мав очевидні складнощі у визначенні базових параметрів фінансово-кредитної системи, про що свідчить відсутність прогнозу рівня курсу гривні до долара США (з 2008 р.), показників інфляції (з 2009 р.), грошової маси (з 2010 р.). При цьому показники обмінного курсу, монетарної бази і грошової маси після 2006 року подаються лише значеннями темпів приросту, а не абсолютних показників, які є більш зручними для аналізу. Можливо, що рішення Національного банку України у 2007–2013 роках продиктовані кон'юнктурою фінансових ринків і загальноекономічною ситуацією, а не чітко сформульованим завданням у фінансово-кредитної системі.

Як свідчать дані таблиці 1, цінова стабільність, не підтримується на постійному рівні. Коливання індексу споживчих цін є доволі суттєвим з року в рік. Хоча можна говорити про майже однакові показники за 2004–2006 рр. і 2009 р., тим не менш вони перевищують 10%, що негативно позначилося на економічному розвитку країни в цілому. За останні 10 років у 2012 р. спостерігалася дефляція, у 2011 та 2013 рр. інфляція мала найнижче в історії незалежної України значення – 104,5% та 100,5%. Відповідно, таргетування інфляції (передбачає відповідальність НБУ за дотримання проголошеного значення офіційного

Таблиця 1
Основні показники фінансово-кредитної системи Національного банку України за період 2004–2013 рр.

Період	Індекс споживчих цін,%	Монетарна база, млн грн	Грошова маса, млн грн	Обмінний курс, грн за 100 дол. США
2004	112,3	53550-57750	121930-132755	538-542
2005	110,3	72640-78800	186130-200990	527-531
2006	111,6	90515-97640	223675-240780	500-520
2007	116,6	Приріст 5%	Приріст 25-35%	495-525
2008	122,3	Приріст 6-8%	Приріст 35-40%	Приріст 6,5%
2009	112,3	Приріст 6%	Приріст 8%	Приріст 8,8%
2010	109,1	Приріст 9-13%	Приріст 8%	Приріст 7,5%
2011	104,5	Приріст 14-18%	Приріст 11,5%	Приріст 9,7%
2012	99,8	Приріст 18,9%	Приріст 4%	Приріст 9,8%
2013	100,5	Приріст 12,7%	Приріст 5,6%	Приріст 7,6%

Джерело: складено автором на основі даних НБУ

показника інфляції) як одне з основних завдань фінансово-кредитної системи майже кожного року не виконується. До того ж фактичні індекси споживчих цін завжди були вище прогнозних, а отже стабільність національної грошової одиниці НБУ підтримувати не зміг.

Викликає багато запитань послідовність забезпечення стабільного рівня фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств, який у певні часові інтервали помітно змінюється. Так, запобігання втрат від зниження доходів в більшості сільськогосподарських підприємств на початку та у середині 90-х років ХХ століття стало забезпечуватися головним чином за рахунок переорієнтації основної діяльності на зовнішні ринки збуту й операції з валютою, активним виходом на фінансові ринки, перерозподілом частини фінансових розрахунків через посередницькі структури.

Саме комерційні банки є ключовими фінансовими посередниками для сільського господарства України. Але комерційні банки неохоче надають кредити сільськогосподарським підприємствам, тому що не можуть правильно оцінити ризики через недостатнє розуміння сільськогосподарського виробництва. Банки кредитують переважно великі вертикально інтегровані агрохолдинги. Невеликі фермерські господарства та сільські домогосподарства практично не представлені в кредитних портфелях банків (рис. 1).

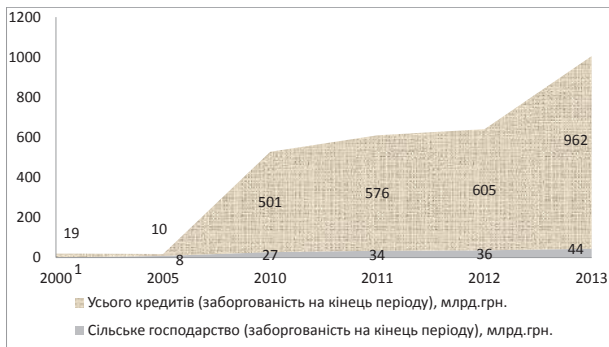


Рис. 1. Кредитний портфель комерційних банків України за 2000–2013 рр., млрд грн

Джерело: побудовано за даними НБУ і Державної служби статистики України

Кредитні спілки відіграють незначну роль у кредитуванні сільськогосподарських підприємств, хоча частка кредитів селянським та фермерським господарствам у кредитному портфелі кредитних спілок у 2009–2012 рр. мала позитивну тенденцію і зросла з 3,0% у 2009 р. до 7,8% – у 2012 р. Крім того, кредитні спілки постраждали від фінансової кризи більше, ніж банківський сектор, оскільки вони не отримали ніякої підтримки з боку Національного банку України або уряду, установи для рефінансування кредитних спілок, яка взагалі не створена, але за наявності допомогла б вирішити проблеми з ліквідністю.

Ефективність фінансового посередництва у сільському господарстві залишається низькою. На основі використання критеріїв «ефективність розподілу кредитних ресурсів» та «рівень процентних ставок за сільськогосподарськими кредитами» показано, що регіони України з аналогічними природно-економічними характеристиками мають неоднаковий доступ до кредитних ресурсів і рівень процентних ставок. У 2008–2013 рр. процентні ставки за сільськогосподарськими кредитами були вищими ніж у серед-

ньому по Україні, і мали значну волатильність. До того ж рівень операційної рентабельності сільського господарства не завжди покривав рівень процентної ставки з урахуванням компенсації (рис. 2).

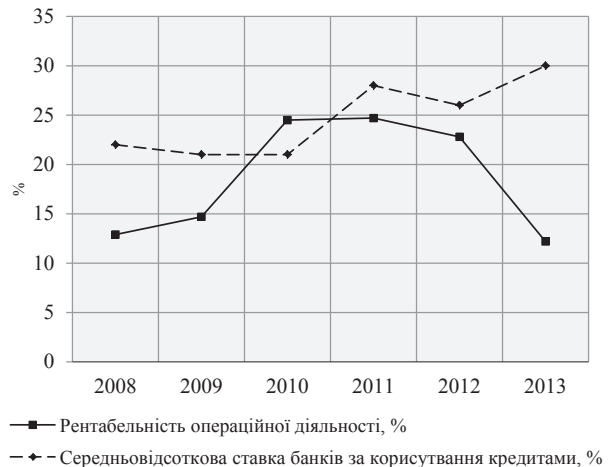


Рис. 2. Динаміка рентабельності операційної діяльності сільського господарства та рівня процентних ставок за сільськогосподарськими кредитами у 2008–2013 рр., %

Джерело: побудовано за даними НБУ і Державної служби статистики України

Для зменшення розриву між вартістю кредитних ресурсів і прибутковістю сільськогосподарських підприємств в Україні реалізується програма компенсацій сільськогосподарським підприємствам частини вартості відсоткових ставок комерційних банків. Її фінансування здійснюється за рахунок коштів державного бюджету. Виконання цієї програми забезпечило позитивні результати в кредитному забезпеченні сільськогосподарських товаровиробників лише до 2013 р. Аналіз даних моніторингу кредитного забезпечення підприємств АПК України показує, що за 2000–2012 рр. обсяг кредитування сільськогосподарських підприємств збільшився у 16,8 рази. На жаль, за цей період кількість прокредитованих сільськогосподарських підприємств пільговими кредитами скоротилась на 37,5%, при цьому питома їх вага у загальній кількості прокредитованих підприємств дорівнює рівню 2000 р. В аналізованому періоді питома вага довгострокових кредитів в загальному їх обсязі в 2013 р. становила 39%, тоді як у 2000 р. – лише 9%. Середня вартість кредитів за цей період збільшилась у 7,8 рази, а з урахуванням компенсації до 2013 р. – більш як в 12 разів. В загальному обсязі кредитування у 2012 р. пільгові кредити становили 72,6%, а в складі довгострокових – 82,7%.

Проведений аналіз свідчить про доцільність продовження цих заходів і надалі. Однак більшість спеціалістів усвідомлюють, що одна така програма не в змозі розв'язати проблему кредитного забезпечення галузі. Очевидно, що за таких умов кредитні ресурси комерційних банків як джерела забезпечення фінансового потенціалу при 26–30% відсотковій ставці не дозволяють більшості сільськогосподарських підприємств бути прибутковими і користуватись банківськими кредитами. Тому цілком обґрунтованими є обслуговування сільськогосподарських підприємств за участю держави, приватних підприємств та кредитних спілок у сільських територіях.

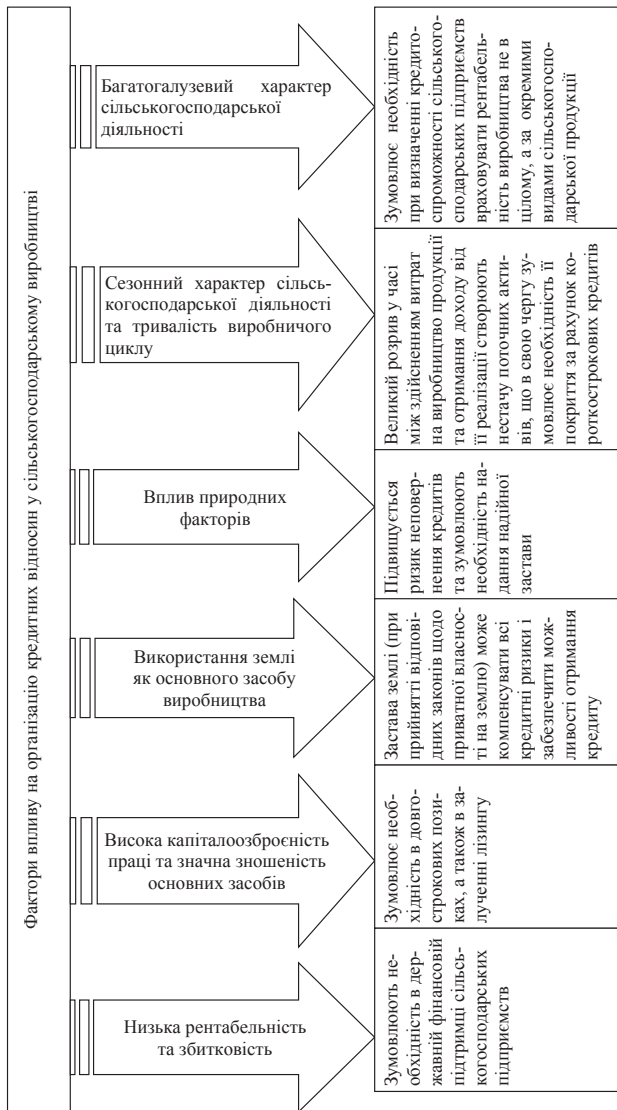


Рис. 3. Специфічні особливості сільськогосподарського виробництва та їх вплив на організацію кредитних відносин

Джерело: побудовано автором

Об'єктивно це зумовлює важливе значення організації кредитних відносин в сільськогосподарському виробництві. Стан та тенденції його розвитку суттєво впливають на фінансову діяльність сільськогосподарських підприємств. Фінансовий аспект кредитування та потенційні можливості доступу суб'єктів господарювання до банківських кредитів

визначається чисельними факторами (рис. 3). З одного боку, важливе значення в цьому процесі має вартість кредитних ресурсів комерційних банків, а з іншого – спроможність позичальника повернути як основну суму боргу, так і відсотки за користування ним, а також виконати умови кредитного договору.

Висновки з проведеного дослідження. Основні показники зовнішнього середовища (температура інфляції, приріст національного багатства і рівновагу платіжного балансу) при зміні системи забезпечення сільськогосподарських підприємств фінансовим потенціалом дають підстави для певних узагальнень щодо державних методів втручання, особливо в кризовий період, що тяжіють до основних заходів: стимулювання попиту, регулювання сукупної пропозиції та контролю за обсягом зовнішніх джерел запозичень. Яка б система чинників впливу зовнішнього середовища на систему забезпечення сільськогосподарських підприємств фінансовим потенціалом не розглядалася, їх початки лежать в площині державної фінансової підтримки. Слід звернути увагу й на те, що система забезпечення фінансовим потенціалом сільськогосподарських підприємств під впливом зовнішнього середовища, повинна слугувати обґрунтуванням соціально-економічних процесів у сільському господарстві, не тільки у постійно змінних умовах, а, й особливо в умовах стабілізації та інвестиційної привабливості галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богачев Е.Б., Чуб Б.А. Проблемы функционирования финансовой системы региона. Под ред. акад. Бандурина В.В. / Е.Б. Богачев, Б.А. Чуб. – М. : БУКВИЦА, 2009. – 260 с.
2. Буряк П.Ю. Фінансове забезпечення розвитку підприємництва : монографія / Інститут регіональних досліджень НАН України / П.Ю. Буряк. – Львів : Вид-во ЛДФЕІ Мінфіну України, 2000. – 246 с.
3. Габбард Р.Г. Гроші, фінансова система та економіка : підручник / Пер. з англ. ; наук. ред. пер. М. Савлук, Д. Олесневич / Р.Г. Габбард. – К. : КНЕУ, 2010. – 889 с.
4. Гальчинский А., Геєць В., Семиноженко В. Україна: наука та інноваційний розвиток / А. Гальчинский, В. Геєць, В. Семиноженко. – К. : ОП НДІБВ, 2013. – 68 с.
5. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1602-14>.
6. Павловський М.А. Макроекономіка перехідного періоду: Український контекст / М.А. Павловський. – К. : Техніка, 2009. – 336 с.
7. Порядок розроблення Основних засад фінансово-кредитної політики та здійснення контролю за її проведенням. Затверджено рішенням Ради Національного банку України від 05.09.2012 № 21.
8. Яковец Ю. История цивилизаций / Ю. Яковец. – М. : ИНФРА-М, 1995. – 248 с.

УДК 332.83

Чорнуха І.В.

аспірант кафедри економіки та безпеки підприємства
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

Стаття присвячена дослідженню впливу інвестиційної конкуренції на діяльність підприємств будівельної галузі. На основі проведеного кореляційно-регресійного аналізу та побудованих математичних моделей доведено наявність зв'язку між рівнем інвестиційної конкуренції на міжгалузевому та міжрегіональному рівні та результатами діяльності будівельних підприємств. На основі цього обґрунтовано є доцільність у процесі стратегічного планування здійснювати аналіз інвестиційної конкуренції задля адекватної оцінки конкурентоспроможності підприємства та його інвестиційної привабливості, урахування внутрішніх можливостей та зовнішніх умов конкурентного середовища.

Ключові слова: інвестиційна конкуренція, будівельні підприємства, кореляційно-регресійний аналіз.

Чорнуха И.В. МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ КОНКУРЕНЦИИ НА РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Статья посвящена исследованию влияния инвестиционной конкуренции на деятельность предприятий строительной отрасли. На основе проведенного корреляционно-регрессионного анализа и построенных математических моделей доказано наличие связи между уровнем инвестиционной конкуренции на межотраслевом и межрегиональном уровне и результатами деятельности строительных предприятий. Обоснована целесообразность проведения анализа инвестиционной конкуренции в процессе стратегического планирования для адекватной оценки конкурентоспособности предприятия и его инвестиционной привлекательности, учета внутренних возможностей и внешних условий конкурентной среды.

Ключевые слова: инвестиционная конкуренция, строительные предприятия, корреляционно-регрессионный анализ.

Chornukha I.V. MODELING OF INFLUENCE INVESTMENT COMPETITION ON DEVELOPMENT OF CONSTRUCTION INDUSTRY ENTERPRISES

The article investigates the impact of investment competition on the activities of construction enterprises. Based on regression analysis and construct a mathematical model to prove a link between the level of investment competition on inter-sectoral and inter-regional level and results of construction companies. A grounded the expediency of analysis of investment competition in the strategic planning process to adequately assess the competitiveness of the company and its investment attractiveness, accounting internal capabilities and external conditions of the competitive environment.

Keywords: investment competition, building enterprises, correlation-regressive analysis.

Постановка проблеми. Зважаючи на специфіку будівельної галузі, що є капіталомісткою, достатність інвестицій чи їх брак є визначальним фактором подальшого розвитку підприємств. Тому при дослідженні конкурентного середовища та умов діяльності будівельних підприємств, особливої уваги потребують інвестиційні процеси, що відбуваються у країні, регіоні та галузі, де функціонує те чи інше підприємство.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням факторів розвитку будівельних підприємств та підвищенню їх конкурентоспроможності присвячені численні праці як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Так, у своїх працях Г.Л. Ступнікер, К.О. Спірідінова, Ю.Л. Киричук з позицій факторного аналізу досліджують чинники впливу на діяльність будівельних підприємств України, зокрема тих, що обумовлюють зростання виробничої активності будівельних підприємств України [1]. Ю.В. Орловська при проведенні аналізу тенденцій розвитку акцентує увагу на питаннях економічної безпеки будівельних підприємств [2]. Досить часто у дослідженнях використовується метод моделювання, що у свою чергу доводить його ефективність [3; 4].

Разом з тим питання інвестиційної конкуренції між підприємствами будівельної галузі лишається малодослідженим, що обумовлює актуальність дослідження впливу інвестиційної конкуренції на розвиток будівельних підприємств із застосуванням кореляційно-регресійного аналізу та економіко-математичного моделювання.

Постановка завдання. Завданням дослідження є визначення рівня впливу інвестиційної конкуренції

у макросередовищі будівельних підприємств на їх розвиток та ефективність діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування стратегії розвитку будівельного підприємства потребує врахування специфічних умов господарювання при проведенні стратегічного аналізу, зокрема врахування інтенсивності інвестиційної конкуренції, що діє у середовищі функціонування підприємства та можливості їй протистояти. Задля ґрунтовного дослідження інвестиційної конкуренції між підприємствами будівельної галузі необхідно провести аналіз конкуренції на усіх рівнях – міжгалузевому та міжрегіональному, що відобразитиме стан макросередовища будівельних підприємств. Оцінити інтенсивність інвестиційної конкуренції можна за допомогою показників концентрації інвестицій, що відображають рівномірність їх розподілу між конкурентами.

Серед вибірки коефіцієнтів концентрації нормування показників-стимуляторів здійснюється з використанням формули:

$$y_{ij} = \frac{(x_{ij} - x_{j \min})}{(x_{j \max} - x_{j \min})} \cdot \quad (1)$$

Показники дестимулятори у такому випадку можна зводити до безрозмірних величин за формулою:

$$y_{ij} = \frac{(x_{i \max} - x_{ij})}{(x_{j \max} - x_{j \min})} \cdot \quad (2)$$

На основі приведених коефіцієнтів концентрації інвестицій розраховуються інтегральні показники інвестиційної конкуренції макросередовища, побудова яких дає можливість визначити якісну відмінність стану конкурентного середовища та спрощує прийняття рішень у процесі стратегічного управління.

Інтегральний показник інвестиційної конкуренції (I_y) пропонується розраховувати за формулою:

$$I_i = \sqrt[4]{(1 + y_{ij})} - 1, \quad (3)$$

де I_i – індекс інтенсивності інвестиційної конкуренції;

y_{ij} – окремих показник, що використовується для характеристики інтенсивності інвестиційної конкуренції середовища діяльності підприємства;

n – кількість показників, що враховуються при визначенні індексу інтенсивності інвестиційної конкуренції.

Результати дослідження інвестиційної конкуренції між видами економічної діяльності зведені у таблиці 1, де відображені фактичні та приведені значення коефіцієнтів концентрації інвестицій між різними видами економічної діяльності в Україні, на основі яких розрахований інтегральний показник інвестиційної конкуренції.

Чим ближчий інтегральний показник до нуля, тим ближче інвестиційне конкурентне середовище підприємства до еталона, тобто до умов існування ефективної конкуренції.

Одиниці буде рівний коефіцієнт інтенсивності інвестиційної конкуренції, у якого значення показників-стимуляторів дорівнює максимуму для всіх досліджуваних об'єктів, а значення показників-дестимуляторів – мінімуму їх значень. Однак на практиці такі граничні значення неможливі, так як існування досконалої конкуренції є лише теоретичною моделлю.

Важливість впливу інвестиційної конкуренції на діяльність будівельних підприємств прослідкуємо на основі математичної моделі взаємозалежності між індексами інтенсивності інвестиційної конкуренції макросередовища і показниками діяльності підприємств галузі.

Прослідкувати даний зв'язок можливо за допомогою кореляційного аналізу та побудови лінійного тренду. Як факторний показник приймемо інтегральний показник інвестиційної конкуренції, результую-

чими показниками будуть відповідні показники діяльності будівельних підприємств.

Головними завданнями кореляційного аналізу є визначення форми зв'язку, вимірювання щільності (сили) зв'язку та виявлення впливу факторів на результативну ознаку.

Здійснення кореляційного аналізу передбачає такі послідовні етапи:

- 1) встановлення причинно-наслідкових зв'язків між досліджуваними ознаками;
- 2) формування кореляційно-регресійної моделі;
- 3) визначення кореляційних характеристик (показників зв'язку);
- 4) статистична оцінка параметрів зв'язку та використання їх для вирішення практичних завдань, наприклад прийняття рішень, прогнозування, планування, нормування тощо.

При побудові моделі приймемо гіпотезу, згідно з якою на розвиток підприємств будівельної галузі здійснює вплив інтенсивність інвестиційної конкуренції у середовищі його діяльності. Відповідно до обраної гіпотези, як результуючий показник було обрано обсяг реалізованої продукції будівельних підприємств України. Факторним показником виступає відповідно інтенсивність інвестиційної конкуренції між різними видами економічної діяльності в Україні за ряд років. Вихідні дані для побудови моделі наведені у таблиці 2.

На основі наведених даних по будівних підприємствах побудована лінійна модель, яка описується рівнянням:

$$y = 857371x - 118848, \quad (4)$$

де y – обсяги реалізованої продукції будівельними підприємствами, млн грн;

x – індекс інтенсивності інвестиційної конкуренції між різними видами економічної діяльності.

Основні статистичні характеристики моделі: коефіцієнт множинної кореляції $r = 0,8671$; критерій Фішера (розрахунковий) $F = 30,31$ при $F_{табл} = 4,96$;

Таблиця 1
Коефіцієнти концентрації капітальних інвестицій макросередовища будівельних підприємств України (на міжгалузевому рівні)

Показники	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
Індекс концентрації трьох (CR3)	57,33	57,09	58,96	65,10	0,03	0,00	0,23	1,00
Чотирьох частковий показник концентрації (CR4)	63,45	63,64	65,57	72,22	0,00	0,02	0,24	1,00
Система нерівностей:								
$\begin{cases} Q1 + Q2 + Q3 > 0,7 \\ Q1 / (Q2 + Q3) > 1 \end{cases}$	0,57	0,57	0,59	0,65	0,00	0,00	0,25	1,00
	1,10	1,50	1,48	1,54	0,00	0,91	0,86	1,00
Герфіндаля-Гіршмана (I_{HH})	1540,38	1688,06	1787,08	2089,02	0,00	0,27	0,45	1,00
Ковтун, %	9,81	10,27	10,57	11,43	0,00	0,28	0,47	1,00
Індекс Розенблюту	0,141	0,142	0,150	0,172	0,00	0,03	0,29	1,00
Коефіцієнт варіації: U_q	0,7242	0,7310	0,7351	0,7457	0,00	0,32	0,51	1,00
U_q^1	0,2758	0,2690	0,2649	0,2543	0,00	0,32	0,51	1,00
Показник ентропії: E	-2,21	-2,17	-2,13	-2,01	1,00	0,80	0,60	0,00
K_p	0,60	0,61	0,64	0,68	1,00	0,88	0,50	0,00
Джині	0,57	0,58	0,60	0,64	0,00	0,14	0,43	1,00
Інтегральний показник міжгалузеві інвестиційної конкуренції	x	x	x	x	0,246	0,250	0,251	0,294

Таблиця 2

Вихідні показники економіко-математичної моделі

Показники	2010	2011	2012	2013
Інвестиційна конкуренція між видами економічної діяльності в Україні	0,271	0,281	0,283	0,342
Обсяги реалізованої продукції, млн грн	96725	120420	145791	171126

коефіцієнт еластичності = 1,8.

За наявності прямого кореляційного зв'язку будь-якому значенню $X_i > \bar{X}$ відповідає значення $Y_i > \bar{Y}$, а $X_k < \bar{X}$ відповідає $Y_k < \bar{Y}$. Таким чином, у запропонованій нами моделі зв'язок є прямим.

Поряд із визначенням характеру зв'язку та ефектів впливу факторів x на результат у важливе значення має оцінка щільності зв'язку, тобто оцінка узгодженості варіації взаємозв'язаних ознак. Якщо вплив факторної ознаки x на результативну у значний, це виявиться в закономірній зміні значень y зі зміною значень x , тобто фактор x своїм впливом формує варіацію y . За відсутності зв'язку варіація у не залежить від варіації x .

Для оцінки суттєвості і сили зв'язку між факторною і результативною ознаками використаємо емпіричне кореляційне відношення – коефіцієнт кореляції Персона, який визначається за формулою:

$$r = \sqrt{R^2}. \quad (5)$$

Для якісної оцінки сили зв'язку між досліджуваними ознаками використовується шкала Чеддока [5, с. 88] (табл. 3).

Емпіричне кореляційне відношення розраховане у за запропонованій моделі становить:

$$r = \sqrt{0,7519} = 0,8671. \quad (6)$$

Отриманий результат свідчить про наявність сильного зв'язку між досліджуваними показниками – між інвестиційною конкуренцією і чистим доходом будівельних підприємств України.

Для більшої точності тіснота зв'язку може бути перевірена за коефіцієнтом детермінації (R^2). Для наведеної моделі:

$$R^2 = 0,7519 \text{ або } 75,19\%. \quad (7)$$

Коефіцієнт детермінації показує, що чистий дохід будівельних підприємств на 75,19% залежить від інтенсивності інвестиційної конкуренції і на 24,81% від інших чинників.

Перевірка істотності кореляційного зв'язку ґрунтується на порівнянні фактичних значень R^2 з критичними, які могли б виникнути за відсутності зв'язку. Якщо фактичне значення R^2 перевищує критичне, то зв'язок між ознаками не випадковий [6, с. 112].

Так, критичне значення коефіцієнта детермінації для $k_1 = 1$ і $k_2 = 10$ становить $R_{0,95}^2(1,10) = 0,332$. Обчислений за даними табл. 1 коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,7519$ значно перевищує критичне значення, що з імовірністю 0,95 підтверджує істотність зв'язку між інтенсивністю інвестиційної конкуренції між різними видами економічної діяльності та обсягом реалізованої продукції будівельних підприємств країни.

Перевірка значущості моделі регресії проводиться за використанням F-критерію Фішера:

$$F = \frac{R^2}{1-R^2} \cdot \frac{k_2}{k_1}, \quad (8)$$

$$k_1 = m - 1; \quad k_2 = n - m, \quad (9)$$

де m – кількість факторів у моделі; n – кількість показників.

Фактичне значення F-критерію порівнюється із табличним, якщо $F > F(k_1, k_2)$ – зв'язок істотний і навпаки. Табличне значення визначається по таблицях розподілу Фішера для заданого рівня значущості, беручи до уваги, що число мір свободи для загальної

суми квадратів (більшої дисперсії) рівне 1 і число мір свободи залишкової суми квадратів (меншої дисперсії) при лінійній регресії рівне $n-2$ (або через функцію Excel FРАСПОБР(вірогідність;1;n-2)).

Розраховане значення критерію Фішера дорівнює 13,31:

$$F = \frac{0,7519}{1-0,7519} \cdot \frac{(12-2)}{1} = 30,31, \quad (10)$$

$F_{табл}$ – це максимально можливе значення критерію під впливом випадкових чинників при даних мірах свободи і рівні значущості α . Рівень значущості α – вірогідність відкинути правильну гіпотезу за умови, що вона вірна. Звичайно α приймається рівною 0,05 [6].

Табличне значення критерію для рівня істотності $\alpha=0,05$ і відповідного числа ступенів свободи для факторної дисперсії $k_1=1$ і $k_2=10$ становить

$F_{табл} = 4,96$. Оскільки розрахований критерій Фішера значно більше табличного значення ($F > F_{табл}$), можна зробити висновок, що з імовірністю, рівною $(1-\alpha)$, зв'язок істотний, коефіцієнт детермінації є статистично значимим (знайдена оцінка рівняння регресії статистично надійна) і модель вважається адекватною.

Важливою характеристикою регресійної моделі є відносний ефект впливу фактора x на результат y – коефіцієнт еластичності:

$$\gamma = b \cdot \frac{\bar{x}}{\bar{y}}. \quad (11)$$

Він показує, на скільки процентів у середньому змінюється результат y зі зміною фактора x на 1%. У нашому випадку:

$$\gamma = 857371 \cdot \frac{0,29}{133515,50} = 1,89. \quad (12)$$

Тобто збільшення показника інтенсивності інвестиційної конкуренції на 1% спричиняє збільшення обсягу реалізованої продукції будівельних підприємств у середньому на 1,89%.

Таким чином, побудована економіко-математична модель інвестиційної конкуренції макросередовища доводить наявність сильного зв'язку між інтенсивністю інвестиційної конкуренції між різними видами економічної діяльності в Україні та показниками діяльності будівельних підприємств країни.

За наведеною методикою побудуємо аналогічну економіко-математичну модель макросередовища діяльності будівельних підприємств різних регіонів України. У таблиці 4 подані нормовані показники, що використовувалися нами у ході дослідження інвестиційної конкуренції між різними областями.

Вихідні дані для побудови моделі впливу інвестиційної конкуренції між різними регіонами країни наведені у таблиці 5. За результуючий показник обрано чисті доходи будівельних підприємств України. Факторним показником виступає, відповідно, інтенсивність інвестиційної конкуренції між різними областями України за ряд років.

На основі наведених даних лінійна модель описується рівнянням:

$$y = -2996,1x + 933,59, \quad (13)$$

де y – чистий дохід будівельних підприємств, млрд грн;

x – індекс інтенсивності інвестиційної конкуренції макросередовища.

Таблиця 3

Шкала Чеддока

Величина (r)	0,1-0,3	0,3-0,5	0,5-0,7	0,7-0,9	0,9-0,99
Сила зв'язку	слабкий	помірний	помітний	сильний	дуже сильний

Таблиця 4

**Коефіцієнти концентрації капітальних інвестицій макросередовища діяльності
будівельних підприємств України (на міжрегіональному рівні)**

Показники	Коефіцієнти концентрації інвестицій				Приведені коефіцієнти концентрації інвестицій			
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
Індекс концентрації трьох (CR3)	44,82	46,19	45,57	44,65	0,11	1,00	0,60	0,00
Чотирьох частковий показник концентрації (CR4)	50,81	52,99	52,51	52,37	0,00	1,00	0,78	0,72
Система нерівностей:								
$\begin{cases} Q1+Q2+Q3 > 0,7 \\ Q1/(Q2+Q3) > 1 \end{cases}$	0,45	0,46	0,46	0,45	0,00	1,00	1,00	0,00
	1,73	1,45	1,47	1,43	1,00	0,07	0,13	0,00
Герфіндаля-Гіршмана (I_{HH})	1126,56	1123,53	1111,76	1063,75	1,00	0,95	0,76	0,00
Ковтун, %	6,42	6,45	6,42	6,40	0,40	1,00	0,40	0,00
Індекс Розенблота	0,078	0,081	0,080	0,080	0,00	1,00	0,67	0,67
Коефіцієнт варіації: U_q	0,804	0,804	0,804	0,802	0,00	1,00	1,00	0,00
U_q^1	0,196	0,196	0,196	0,198	1,00	0,07	0,13	0,00
Показник ентропії: E	-2,73	-2,70	-2,71	-2,74	1,00	0,95	0,76	0,00
K_B	0,83	0,82	0,82	0,83	0,40	1,00	0,40	0,00
Джині	0,55	0,58	0,58	0,56	0,00	1,00	0,67	0,67
Інтегральний показник міжрегіональної інвестиційної конкуренції	x	x	x	x	0,26	0,29	0,27	0,25

Таблиця 5

Вихідні показники економіко-математичної моделі

Показники	2010	2011	2012	2013
Індекс інтенсивності інвестиційної конкуренції	0,26	0,29	0,27	0,25
Чисті доходи будівельних підприємств, млрд. грн.	122,9	21,0	182,9	178,5

Основні статистичні характеристики моделі:
коефіцієнт множинної кореляції $r=0,7556$;
критерій Фішера (розрахунковий) $F=13,31$ при $F_{табл}=4,96$;

коефіцієнт еластичності = -6,4.

зв'язок між показниками у моделі є оберненим.

Отриманий результат свідчить про наявність сильного зв'язку між досліджуваними показниками – між інвестиційною конкуренцією і чистим доходом будівельних підприємств України.

Коефіцієнт детермінації показує, що чистий дохід будівельних підприємств на 57,1% залежить від інтенсивності інвестиційної конкуренції і на 42,9% від інших чинників.

Перевірка істотності кореляційного зв'язку підтверджує істотність зв'язку між інтенсивністю інвестиційної конкуренції макросередовища та чистим доходом будівельних підприємств країни.

Перевірка значущості моделі регресії з використанням F-критерію Фішера показує, що модель є адекватною, так як розраховане значення критерію Фішера становить 13,31 та значно перевищує табличне значення критерію ($F_{табл} = 4,96$).

Коефіцієнт еластичності показує, що збільшення показника інтенсивності інвестиційної конкуренції на 1% спричиняє скорочення чистого доходу будівельних підприємств у середньому на 6,4%.

Побудована економіко-математична модель інвестиційної конкуренції макросередовища доводить наявність сильного зв'язку між інтенсивністю міжрегіональної інвестиційної конкуренції та показниками діяльності будівельних підприємств країни.

Висновки. На основі проведеного дослідження із застосуванням кореляційно-регресійного аналізу та побудови математичної моделі взаємозалежності

між індексами інтенсивності інвестиційної конкуренції макросередовища і показниками діяльності підприємств будівельної галузі було доведено існування впливу інвестиційної конкуренції на розвиток будівельних підприємств. На основі чого обґрунтовано доцільність у процесі стратегічного планування здійснювати аналізування інвестиційної конкуренції задля адекватної оцінки конкурентоспроможності підприємства та його інвестиційної привабливості та урахування зовнішніх умов конкурентного середовища при розробці стратегічних альтернатив та вибору стратегії розвитку будівельного підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ступнікер Г.Л. Аналіз чинників впливу на діяльність будівельних підприємств у регіональному аспекті / Г.Л. Ступнікер, К.О. Спірідонова, Ю.Л. Киричук // Економічний простір. – 2014. – № 83. – С. 234-241.
2. Орловська Ю.В. Аналіз стану та тенденцій розвитку будівельних підприємств у контексті дослідження їх економічної безпеки / Ю.В. Орловська, П.А. Фісуненко, В.Ф. Левченко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1, Т. 1. – С. 251-255.
3. Теренчук С.А. Моделі і методи оцінки ризиків в інвестиційних будівельних проектах в умовах невизначеності / С.А. Теренчук, Б.М. Єременко, Д.Б. Журибеда // Теорія і практика будівництва. – 2009. – № 5. – С. 49-53.
4. Федосова О.В. Визначення рівня економічної безпеки будівельного підприємства на основі економічних моделей / О.В. Федосова, О.О. Молодід, С.А. Теренчук // Управління розвитком складних систем. – 2011. Вип. 05. – С. 117-120.
5. Теорія статистики : курс лекцій / В.П. Сторожук, О.В. Кустовська, Є.І. Ткач, І.М. Шост та ін. ; За ред. Є.І. Ткача. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – Частина 1. – 224 с.
6. Статистика : підручник / С.С. Герасименко, А.В. Головач, А.М. Єріна та ін. ; За наук. ред. д-ра екон. наук С.С. Герасименка. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2000. – 467 с.

УДК 330.101.8.001.33

Шелегеда Б.Г.*доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту та господарського права
Донецького національного технічного університету***Колобова В.В.***аспірант кафедри менеджменту та господарського права
Донецького національного технічного університету*

СИСТЕМНА КЛАСИФІКАЦІЯ ЯК ІННОВАЦІЙНА ОСНОВА МЕТОДОЛОГІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Стаття присвячена визначенню суті системного підходу за трактуванням провідних фахівців з системних досліджень та його застосування для формування системної класифікації, що має стати новітнім методом сучасних наукових досліджень, зокрема у галузі економіки та управління. З метою порівняння традиційної і системної класифікації та виявлення особливостей інноваційного підходу наводяться приклади таких класифікацій.

Ключові слова: системний підхід, система, методологія дослідження, науковий напрям, типологія, традиційна класифікація, системна класифікація.

Шелегеда Б.Г., Колобова В.В. СИСТЕМНАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ КАК ИННОВАЦИОННАЯ ОСНОВА МЕТОДОЛОГИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Статья посвящена определению сущности системного подхода исходя из трактовки ведущими специалистами по системным исследованиям и его применению для формирования системной классификации, что должно стать новейшим методом современных научных исследований, в частности в области экономики и управления. С целью сравнения традиционной и системной классификации и выявления особенностей инновационного подхода приводятся примеры таких классификаций.

Ключевые слова: системный подход, система, методология исследования, научное направление, типология, традиционная классификация, системная классификация.

Shelegeda B.G., Kolobova V.V. SYSTEM CLASSIFICATION AS INNOVATIVE BASIS OF METHODOLOGY OF ECONOMIC RESEARCHES

The article is devoted to determination of essence of the system approach proceeding from treatment by leading experts on system researches and its application for forming of system classification that should become the newest method of modern scientific researches, in particular in the field of economy and management. For the purpose of comparison of traditional and system classification and revealing of features of the innovative approach, examples of such classifications are given.

Keywords: systems approach, system, research methodology, scientific direction, typology, traditional classification, systems classification.

Постановка проблеми. Стрімкі тенденції розвитку та розповсюдження новітніх інформаційних технологій набувають характеру глобальної інформаційної революції, що не тільки зумовлює істотні зміни у функціонуванні соціально-економічних систем, а й формує сьогоденний світогляд суспільства як у межах національних кордонів, так й у світі загалом. Інформація вже стала вкрай необхідним ресурсом, новітні інформаційні технології позитивно змінюють технологічну здатність щодо використання, оброблення і засвоєння інформаційних символів, генеруючи таким чином нове знання. За таких умов сучасна наукова сфера потребує не тільки застосування провідних технологій, а й впровадження інноваційних методів дослідження з метою більш поглибленої систематизації наукових знань, здійснення багатофакторного системного аналізу та оптимізації вибору перспективних напрямків для подальших досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у становлення системного підходу як методології наукових досліджень зробили такі провідні науковці, як О.О. Богданов (Малиновський), Л. фон Берталанфі, У. Ушбі, М. Месарович, А. Рапорт, А.І. Уйомов, І.В. Блауберг, Е.Г. Юдін, В.Н. Садовський та ін. Проблеми розвитку і застосування системного підходу у сфері економіки та управління розглядали вітчизняні науковці: М.Г. Белопольський, І.В. Гречина, Г.Б. Клейнер, К.Н. Лебедев та ін.

Деякі аспекти застосування системної класифікації також знайшли відображення у працях вітчиз-

няних науковців Т.В. Боярина та Ю.Б. Кашубіної, К.Г. Васильченко та російських дослідників Л.О. Баєва і М.Г. Литке. Але у працях зазначених авторів немає визначення поняття системної класифікації та особливостей чи відмінностей цього методу наукового дослідження. Тому системна класифікація як інноваційна основа методології економічних досліджень потребує наукової уваги.

Мета статті полягає у обґрунтуванні системної класифікації як інноваційної основи методології наукового дослідження, зокрема у сфері економіки та управління. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішення таких завдань:

- визначення сутності системного підходу за трактуванням провідних науковців з системних досліджень;
- порівняльна характеристика традиційної та системної класифікації за допомогою декількох прикладів;
- визначення поняття системної класифікації та її особливостей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Гносеологічну основу системного підходу відображено у загальній теорії систем, започаткуванням якої прийнято вважати появу у 50-60-х роках ХХ сторіччя концепції Л. фон Берталанфі. Але, як і будь-яка наукова концепція, загальна теорія систем ґрунтується на результатах попередніх досліджень. Так, дослідження систем та їх структурної побудови набули більш впорядкованого і послідовного характеру лише наприкінці ХІХ–початку ХХ сторіччя у текто-

логії О.О. Богданова (Малиновського), наукових працях Н.Р. Кендалла, ідеях працесології Є. Слуцького і Т. Котарбинського та багатьох інших як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників [1, с. 16; 2, с.6-9].

Треба окремо відзначити О.О. Богданова (Малиновського), оскільки його наукова праця «Тектологія» не втратила своєї актуальності і теоретичної цінності у сучасності. Тектологія, або «Загальна організаційна наука» О.О. Богданова (Малиновського) була створена шляхом інтеграції знань із природничих і гуманітарних наук, стала першим варіантом формулювання загальної теорії систем, ключова ідея якої – «світ у цілому є єдиною організацією, що існує та розвивається» [1, с. 16]. Головна роль тектології не тільки у тому, щоб об'єднати загальні закономірності виникнення, розвитку, вмирання складних утворень (комплексів) у їх системі, а й у тому, що вона має розглядатися, як методологічна основа пізнання світу та виконувати гносеологічну функцію у розвитку різноманітних наук [3]. Отже, саме О.О. Богдановим (Малиновським) було закладено основи теорії будови систем й окреслено закономірності їх розвитку.

Але системний підхід як окремий науковий напрям визнали лише із появою наукових праць Л. фон Берталанфі, який був продовжувачем ідей О.О. Богданова (Малиновського). До наукових набуток запропонованої Л. фон Берталанфі концепції можна також віднести те, що вперше ним було узагальнено принципи цілісності, організації та ізоморфізму в єдину концепцію [1, с. 16]. Принциповою відмінністю концепції Л. фон Берталанфі від його попередників стає те, що він акцентує увагу не на розподілі «цілого» за частинами або елементами і ретельному розгляданні цих елементів, а на дослідженні взаємозв'язків та взаємовідношень між ними у межах системи, яку він і характеризує як «цілісність» [4, с. 11]. Сфера застосування системного підходу, як стверджував Л. фон Берталанфі, не обмежується лише матеріальними системами, а належить до будь-якого «цілого», що складається із взаємодіючих елементів. Окрім того, у своїх наукових працях він наголошував на тому, що загальна теорія систем має розглядатися як певні підкласи систем (відкриті системи, «телеологічні» та ін.), а також на тому, що «у багатьох випадках ізоморфні закони діють для визначення певних класів або підкласів систем незалежно від роду виникнення їх складових елементів» [5, с. 129]. У результаті досліджень Л. фон Берталанфі дійшов висновку, що методологія системного підходу є більш широкою й може успішно застосовуватися у різних галузях науки.

Критиком ідей Л. фон Берталанфі виступив У. Ешбі, який у якості предмета досліджень загальної теорії систем визначає: різні класи, види і типи систем; основні принципи і закономірності поведінки систем; процеси функціонування та їх розвитку. У. Ешбі пропонує розглядати характеристику складно організованого цілого крізь призму чотирьох фундаментальних визначальних чинників, а саме: побудову системи; її склад, включаючи підсистеми і елементи; поточний глобальний стан системної обумовленості; середу, у межах якої розгортаються процеси [4, с. 11].

Ще один напрям розвитку загальної теорії систем було запропоновано М. Месаровичем. На його думку, загальна теорія систем ґрунтується на основі теорії відношень і має розглядатися як теорія певних класів абстрактних систем. М. Месарович розглядав загальну теорію систем як «фундамент усіх інших, більш вузьких теорій», як теорію, що охоплює всі

різні існуючі системні теорії [5, с. 128], тому найважливішим завданням побудови теорії систем він визначає її здатність «подолати рамки спеціалізації, що призвело, у кінцевому рахунку до більш глибокого розуміння світу, в якому ми живемо» [4, с. 11].

Натомість А. Рапопорт трактує загальну теорію систем як певну методологічну концепцію, точніше, як спеціальну методологію системного дослідження. За концепцією А. Рапопорта, предметом дослідження загальної теорії систем виступають закони та принципи функціонування знань про системи і через це загальна теорія систем уявляє собою сукупність методологічних принципів та стверджень, а не саму теорію у загальному її значенні [5, с. 129-130].

Таким чином, наприкінці ХХ сторіччя системність вже визнається одним із основних методів наукових досліджень та стає загальним світоглядом для багатьох науковців. Зароджуються перші основи системного підходу як наукової методології, про що свідчить активізація наукових досліджень у цьому напрямку, зокрема таких видатних вчених, як А.І. Уйомова, І.В. Блауберга, Е.Г. Юдіна, В.Н. Садовського та ін. Саме вони внесли значний вклад у розробку основних категорій системного підходу, окреслили шляхи та можливості його застосування у різних сферах наукової діяльності. Разом із тим значну увагу вищезазначені науковці приділяли розробці логіко-концептуального і математичного апарату системних досліджень [1, с. 17].

Аналіз наукових праць найбільш відомих фахівців у напрямку системних досліджень, дозволяє визначити сутність системного підходу як загально-наукового методу, що полягає у дослідженні об'єкта як системи елементів з внутрішніми та зовнішніми зв'язками, що найбільш істотним чином впливають на результати функціонування об'єкту, а цілі кожного з елементів орієнтовані на загальне призначення об'єкта дослідження.

Основною змістовною складовою понять «системний підхід», «системний аналіз», «системне дослідження» є термін «система». Серед провідних фахівців у галузі системних досліджень із приводу визначення сутності системи немає загальної думки. Спостерігається відсутність прагнення щодо єдиного визначення основних вимог до обґрунтування цього поняття. Усе різноманіття підходів до визначення системи як об'єкту дослідження можна розділити на такі групи.

До першої групи можна віднесено таких науковців, як У. Ешбі, М. Тод та Е. Шуффорд. За їх визначенням, система – це будь-яка сукупність змінних, властивостей або сутностей [6, с.60]. Згідно з думкою зазначених вчених, системою можуть бути два будь-яких довільно вибраних об'єкта, які мають у дійсності настільки слабкі взаємозв'язки, що вони або не можуть бути схоплені спостерігачем, або ними можна знехтувати.

До другої групи можна долучити І.М. Верещагіна, за думкою якого, система – це створена з певною метою природою чи людиною частина об'єктивного матеріального світу, яка складається з відносно стійких взаємодіючих і взаємозалежних елементів, розвиток і вдосконалення якої залежить від взаємодії з навколишнім середовищем [7, с. 32].

Під час розглядання обох типів систем для природних об'єктів потрібно визнати існування суб'єкта, яке задає мету їх утворення, що виходить за рамки наукового дослідження. До того ж, крім розвитку та вдосконалення, у системах можуть відбуватися процеси деградації і руйнування, які залежать не тільки

від взаємодії систем із навколишнім середовищем, але і від внутрішніх властивостей самої системи. Отже, ні перша, ні друга групи науковців не надають відповідного обґрунтування поняття системи.

До третьої групи належать Ч. Дезоер, М. Кребер і В.Г. Афанасьєв, які визначають систему як безліч елементів, пов'язаних між собою [8, с. 100]. Схожої думки дотримуються Л. фон Берталанфі та В.Н. Добкін, яких можна долучити до четвертої групи. Вони розглядають систему як комплекс елементів, що знаходяться у взаємодії [9, с. 60].

Натомість Е.Р. Раннап й Ю.А. Шрейдер виступають проти визначення системи як «безлічі елементів», зауваживши, що будь-яка система припускає можливість різних її членувань, кожна з яких є множиною [7, с. 85]. У разі використання дефініції четвертої групи виникає помилкове припущення, що будь-які, навіть дуже слабо взаємодіючі об'єкти, можуть бути віднесені до категорії «система».

До п'ятої групи входять І.В. Блауберг та Е.Г. Юдін. На їх думку, система розглянута через вказівку ознак, які повинен мати об'єкт: цілісність, наявність двох і більше типів зв'язків, структура, наявність рівнів та їх ієрархії [10, с. 50]. Таке тлумачення є найбільш ємним, але не позбавлене недоліків, а саме: по-перше, не завжди виникає необхідність наявності двох і більше типів зв'язків для того, щоб віднести будь-який об'єкт до категорії системного; по-друге, наявність мети і доцільної поведінки нехарактерно для багатьох типів систем, які мають системні якості цілісності; по-третє, самоорганізація є атрибутом не всіх об'єктів і процесів.

Найбільш виправданим підходом до визначення поняття «система» є виведення його через поняття сукупності, взаємозв'язку і цілого. Відповідно до цього, «системою» є сукупність об'єктів і процесів, взаємопов'язаних і взаємодіючих між собою, які утворюють єдине ціле, що володіє властивостями, не притаманними його компонентам, взятим окремо, які мають морфологічну, функціональну, інформаційну єдність та підпорядковані загальному закону руху.

Необхідно окремо виділити ствердження В.М. Садовського про те, що принцип системності припускає можливість дослідження великого класу об'єктів як систем. Акцент у такому дослідженні, на думку В.М. Садовського, має виявити різноманіття зв'язків і відносин, що характеризуються внутрішнім устроєм досліджуваного об'єкта і його взаєминами із зовнішнім середовищем. В.М. Садовський наполягає на тому, що у рамках системного дослідження аналіз елементів об'єкта має проводитися у зв'язку з урахуванням їх «місця» у цілому, елементи при цьому розглядаються як відносно неподільні. Складність і різноманіття елементів, зв'язків і відносин об'єкта як системи, за ствердженням В.М. Садовського, обумовлюють ієрархічну будову системи, тобто упорядковану послідовність її різних компонентів і рівнів взаємозв'язків між ними [2, с. 18].

Важливе місце у науковому дослідженні, зокрема економічному, займає класифікація. Як влучно зазначають С.В. Мейен та Ю.А. Шрейдер, класифікаційні методи широко застосовуються у науковому дослідженні для вирішення гносеологічних завдань. На їх думку, строго та чітко здійснена класифікація може одночасно підсумувати результати попереднього розвитку даної галузі пізнання і разом із тим відзначити початок нового етапу в її розвитку. Значені дослідники наголошують на тому, що така класифікація містить у собі велику евристичну силу, дозволяючи передбачити існування невизначених ра-

ніше об'єктів або розкрити нові зв'язки і залежності між уже відомими об'єктами. Таким чином, як підкреслюють С.В. Мейен та Ю.А. Шрейдер, у класифікації чітко проявляється діалектичний характер розвитку наукового знання, тобто нові знання, що отримуються, виявляються більш глибокими, більш організованими та впорядкованими відповідно до вже наявних знань [11].

Згідно з Філософським енциклопедичним словником, класифікація (від лат. *classis* – розряд, клас та *facio* – роблю, розкладаю) являє собою систему супідрядних понять (об'єктів, категорій) будь-якої галузі знань чи діяльності людини, що надається у вигляді різних за формою схем (таблиць) і використовується як засіб для встановлення зв'язків між цими поняттями або класами об'єктів, а також для орієнтування у різноманітті понять або відповідних об'єктів. Разом із тим наголошується, що наукова класифікація фіксує закономірні зв'язки між класами об'єктів із метою визначення місця об'єкта у системі, що вказує на його властивості [12, с. 257]. У той же час в Економічній енциклопедії класифікація розглядається як розподіл об'єктів, понять, назв на класи, групи, розряди за спільною ознакою [13, с. 764].

Як вважає М. Шигун, результатом класифікації має бути створення систематизованого переліку об'єктів, що визначає їх видові ознаки. Під класифікаціями зазначений науковець розуміє системи з ієрархічною структурою, але при цьому зауважує, що в економічній галузі науки широко використовується фасетний тип (аналітико-синтетичний) класифікацій, пояснюючи це тим, що об'єкти дослідження можуть не мати вичерпного характеру та не підпорядковуються суворим правилам, межі між класами розмиті та невизначені, критерії класифікації є багатомірними. У той же час М. Шигун підкреслює важливе значення історичного аспекту розвитку явищ у дослідженні, що обумовлює взаємопроникнення та перетин об'єктів [14, с. 210].

Стислий огляд трактувань поняття класифікації дає підставу вважати, що класифікацію загалом розглядають як розподіл об'єктів дослідження за певними класами, групами ознак тощо. Але можна зустріти і такі визначення у науковій літературі, за якими класифікація являє собою не просто розподіл об'єктів дослідження за класами, а і певний порядок цих угруповань (ієрархію), що у результаті має утворювати систему.

Як зазначає Е.Р. Сукиасян, у процесі розробки класифікаційної системи у межах певної галузі дослідження фахівець використовує результати типологічних досліджень, виявляє і ранжує класифікаційні ознаки і розподіляє – класифікує об'єкти за певними ознаками поділу. Результатом цієї роботи є класифікаційні угруповання, що утворюють ряди та ієрархічні рівні, які об'єднуються у класифікаційну систему (класифікацію). Щодо типологічного дослідження, то воно полягає в оцінці, аналізі, зіставленні об'єктів дослідження, виявленні класифікаційних ознак, на основі яких об'єкти можна об'єднувати у типологічні групи. Таким чином, як вважає Е.Р. Сукиасян, «типологічний аналіз дозволяє уточнити (поглибити, конкретизувати) виявлені ознаки й обґрунтувати типи об'єктів» [15]. На цьому типологічне дослідження закінчується і «як би підводить» до наступного етапу – класифікації. При цьому зазначений науковець зауважує, що гносеологічний процес розвивається по спіралі, тому на наступному «витку» класифікаційна система може виявитися корисною для поглибленого типологічного аналізу.

Відповідно до мети та завдань проведеного дослідження наведені приклади формування найбільш поширеної традиційної класифікації (табл. 1, табл. 2). Популярним методологічним підходом до класифікації є: часовий параметр, розвиток за різними на-

прямами, розвиток за різними країнами тощо, які широко застосовуються і понині.

Перехід на новий рівень систематизації полягає у розробці системної класифікації (табл. 3), яка дозволяє розкрити внутрішню структуру у методології

Таблиця 1

Класифікація визначень поняття «стратегія» за основними концептуальними підходами

Узагальнюючі підходи до поняття «стратегія»	Стратегія за визначенням провідних вчених
1. Стратегія як план розвитку	«...Стратегія – програма, план, генеральний курс суб'єкта управління для досягнення ним стратегічних цілей у будь-якій галузі діяльності» (Р.А. Фатхутдинов)
	«Стратегія – це комплексний план діяльності підприємства, який розробляється на основі творчого науково обґрунтованого підходу і призначається для досягнення довгострокових глобальних цілей підприємства» (П.Л. Гордієнко)
2. Стратегія як перспективний напрям розвитку	Стратегія – це «визначення напрямку і масштабу діяльності організації у максимально можливій довгостроковій перспективі, що дозволяє узгодити ресурси компанії з урахуванням мінливих умов зовнішнього середовища і особливо з ринками, споживачами та клієнтами з метою задоволення потреб зацікавлених сторін» (Г. Джонсон, К. Шоулз)
	«Стратегія – це генеральний напрям дій організації, слідування якому у довгостроковій перспективі повинно призвести її до поставленої мети» (О.С. Виханський, О.І. Наумов)
3. Стратегія як цілевизначення	«Стратегія – це сукупність фундаментальних або принципово важливих рішень відносно цілей і засобів підприємства» (Дж. Чайлд)
	«Стратегія – процес формування довгострокових цілей і вибору шляхів їх досягнення» (В.П. Мартиненко)
4. Стратегія як засіб реалізації цілей	«Стратегія є набором правил для прийняття рішень, якими організація керується у своїй діяльності» (І. Ансофф)
	«Стратегія – розрахована на перспективу система заходів, яка забезпечує досягнення конкретних, намічених компанією заходів» (І.Н. Герчикова)
5. Стратегія як модель взаємодії із зовнішнім середовищем	«Стратегію краще за все розглядати як комбінацію із запланованих дій і швидких рішень по адаптації до нових досягнень промисловості та нової диспозиції на полі конкурентної боротьби» (А. Томпсон, А. Стрикленд)
	«Стратегія – це навмисний пошук плану дій, які будуть сприяти розвитку конкурентної переваги компанії і стануть його невід'ємною частиною» (Б. Хендерсон)
	«Стратегія – це вибір таких видів діяльності, в яких організація досягне досконалості, створивши стійку конкурентну перевагу на ринку» (Р. Каплан, Д. Нортон)

Джерело: [16]

Таблиця 2

Класифікація підходів до стратегічного управління за основними етапами історичного розвитку

Період	Концепції стратегічного управління
Перша половина ХХ ст.	Бюджетування та управління за відхиленнями
50–60-ті рр. ХХ ст.	Довгострокове планування, управління «від досягнутого» з елементами передбачення майбутнього
60–90-ті рр. ХХ ст.	Стратегічне планування, управління «за цілями» з орієнтацією на зовнішнє середовище
З 90-х рр. – до теперішнього часу	Стратегічний менеджмент

Джерело: [17]

Таблиця 3

Системна класифікація на основі порівняння характеристики трактувань поняття «стратегічний розвиток»

Період	Автори	Зміст сутності поняття «стратегічний розвиток»	Взаємозв'язок сутності поняття із науковими попередніми визначеннями
1998–2000 рр.	В.А. Белошопка, Г.В. Загорний, В.Ф. Оберемчук	Стратегія як довгостроковий якісно визначений напрям розвитку організації з досягнення поставлених цілей на основі оцінювання його потенційних можливостей і прогнозування ринку зовнішнього середовища	Стратегія визначає напрям розвитку організації (фірми)
2002–2005 рр.	О.М. Тридід; О.М. Кукушкін	Стратегія розвитку підприємства трактується як складний об'єкт, що володіє сукупністю певних властивостей з точки зору ступеня досягнення кінцевого результату – розвитку підприємства, визначає моделі дій щодо формування та ефективного використання його потенціалу і дає змогу створювати сприятливі внутрішні та зовнішні умови для успішного подолання основних проблем розвитку	Окремо виділяється визначення поняття «стратегії розвитку підприємства»
2009–2011 рр.	О.Д. Гудзинський; Ю. Калиніченко; М.І. Головінов та О.І. Литвинов	Сутність стратегії розвитку організації (підприємства) розглядається як система запланованих внутрішніх організаційних заходів, спрямованих на оптимізацію функціонування організації, отримання стійких переваг над конкурентами, шляхом своєчасної реакції і швидкої адаптації до непередбачуваних змін навколишнього середовища та внутрішньої інтеграції, що сприяє підвищенню його життєздатності	Стратегія розвитку розглядається як план чи заплановані заходи, що спрямовані на розвиток організації (підприємства) та підвищення її життєздатності

Джерело: власна розробка на основі досліджень вітчизняних науковців [18; 19; 20; 21; 22]

наукового дослідження завдяки угрупованню за елементами у взаємозв'язку з різними цілями і напрямками досягнення оптимальних результатів.

Системна класифікація як метод наукового дослідження має деякі особливості. В основі розроблення класифікації з позицій системного підходу закладаються такі принципи, як: комплексність та поліструктурність (системна класифікація може відображати багаторівневність, багатовекторність, багатofакторність, складність структурної будови тощо); цілісність (усі елементи системної класифікації тісно взаємопов'язані та взаємодіють між собою, які утворюють певні інтеграційні зв'язки та у сукупності синтезують якості чи функції, що не має жоден із окремо взятих елементів); спрямованість (усі елементи системної класифікації мають певну мету, яка задає вектор спільного руху, розвитку); гнучкість (здатність елементів системної класифікації приймати нову форму, якість відповідно до змін середовища системи); циклічність (побудова системної класифікації має враховувати зміни, фази у розвитку об'єкта дослідження); динамічність (здатність системної класифікації до розвитку, руху у часовій та просторовій площині) тощо.

Отже, системну класифікацію слід розглядати як новітній метод наукових досліджень (зокрема у сфері економіки та управління), що необхідно використовувати з метою поглиблення систематизації наукових знань (категорій, об'єктів, процесів, тощо) за різними ієрархічними рівнями, факторами впливу, векторами розвитку класифікаційних ознак та визначення перспективних напрямів для подальшого розвитку досліджень. Відмінністю запропонованого інноваційного методу системної класифікації є орієнтація на конкретну мету наукового дослідження, забезпечення системного підходу до багатовекторного формування об'єкта дослідження, а також порівняння з відповідною оцінкою впливу кожного з класифікаційних ознак на об'єкт дослідження.

Висновки. Інноваційний метод системної класифікації має забезпечити оптимальну та ефективну обґрунтованість результатів економічних досліджень завдяки удосконаленню процедури орієнтування у сучасному інформаційному просторі та розвитку складних економічних і соціальних систем. Цільова функція системної класифікації як методу економічних досліджень досягається через урахування комплексного підходу до багатовекторного аналізу об'єктів дослідження, що здійснює найбільш значний вплив на його результати. З метою порівняння та визначення особливостей і переваг новітнього підходу до методології економічних досліджень у статті наведені приклади традиційної найбільш поширеної класифікації та системної. До основних ознак системної класифікації доцільно віднести: по-перше, комплексність та поліструктурність; по-друге, цілісність; по-третє, динамічність тощо.

Перспективи подальших розробок у даному напрямі. Оскільки системний підхід, як і метод системної класифікації, націлений на отримання синергетичного ефекту у результаті впровадження наукових досліджень, виникає об'єктивна необхідність у подальшому розвитку теоретико-методологічних підходів до розробки новітніх ефективних систем.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гречина І. Системний підхід як методологічна основа дослідження потенціалу економічних систем [Електронний ресурс] / І. Гречина // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 7. – С. 15-18. – Режим доступу : http://econa.at.ua/Vypusk_7/grechyna.pdf.
2. Садовский В.Н. Основания общей теории систем

- [Текст] / В.Н. Садовский. – М. : Наука, 1974. – 278 с.
3. Богданов А.А. Тектология – Всеобщая организационная наука [Электронный ресурс] / А.А. Богданов. – Режим доступа : <http://uf.kgsu.ru/lib/?path=Kafedra%20Sociologii%20i%20SR/Psihologiya%20massovogo%20soznaniya>.
4. Мельник М.С. Формирование общей теории систем: результаты и проблемы исследования [Электронный ресурс] / М.С. Мельник // Социально-политические науки. – 2013. – № 4. – С. 9-12. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru>.
5. Садовский В.Н. Проблемы общей теории систем как метатеории [Текст] / В.Н. Садовский // Ежегодник «Системные исследования». – М. : Наука, 1973. – С. 127-146.
6. Эшби У.Р. Введение в кибернетику [Текст] / У.Р. Эшби. – М. : Изд-во иностранной литературы, 1995. – 500 с.
7. Ерохина Е.А. Развитие национальной экономики: системно-самоорганизационный подход [Текст] / Е.А. Ерохина. – Томск : Изд-во Томского ун-та, 2008. – 160 с.
8. Афанасьев Н.В. Управление развитием предприятия : монография [Текст] / Н.В. Афанасьев, В.Д. Рогожин, В.И. Рудика. – Х. : ВД «ИЖЕК», 2003. – 184 с.
9. Берталанфи Л. Общая теория систем [Текст] / Л. фон Берталанфи. – М. : Путь, 2000. – 400 с.
10. Блауберг И.В. Становление и сущность системного подхода [Текст] / И.В. Блауберг, Э.Г. Юдин. – М. : Наука, 2000. – 350 с.
11. Мейен С.В. Методологические аспекты теории классификации [Электронный ресурс] / С.В. Мейен, Ю.А. Шрейдер // Вопросы философии. – 1976. – № 12. – С. 67-79. – Режим доступа : <http://www.kudrinbi.ru/public/453/index.htm>.
12. Философский энциклопедический словарь [Текст] / Гл. редакция: Л.Ф. Ильичев, П.Н. Федосеев, С.М. Ковалев, В.Г. Панов. – М. : Сов. Энциклопедия, 1983. – 840 с.
13. Экономична енциклопедія : У 3-х т. [Текст] / Ред. кол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Академія, 2000. – Т. 1. – 864 с.
14. Безверхий К.В. Классификация обліковозвітної інформації підприємства [Електронний ресурс] / К.В. Безверхий // Актуальні проблеми економіки: Науковий економічний журнал. – 2013. – № 9. – С. 206212. – Режим доступу : http://kneu.edu.ua/get_file.php?id=3725.
15. Сукиасян Э.Р. Классификация или типология? [Электронный ресурс] / Э.Р. Сукиасян // Научные и технические библиотеки. – 1996. – № 10. – С. 3-10. – Режим доступа : <http://www.gpntb.ru/win/ntb/ntb96/10/f101.html>.
16. Трухан О.Л. Змістовна сутність поняття «стратегія підприємства»: суперечності поглядів [Електронний ресурс] / О.Л. Трухан // Вісник ЖДТУ: Економічні науки, 3. – 2010. – Ч. 1(58) – С. 302-307. – Режим доступу : <http://eztuir.ztu.edu.ua/1658/1/54.pdf>.
17. Алексеев С.Б. Дослідження еволюції концепцій стратегічного управління підприємством [Електронний ресурс] / С.Б. Алексеев // Збірник наукових праць SWorld : матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні напрями теоретичних і прикладних досліджень 2013». – Вип. 1. Т. 30. – Одеса : КУПРІЄНКО, 2013. – С. 91-95. – Режим доступу : <http://www.sworld.com.ua/konfer30/408.pdf>.
18. Таран-Лала О.М. Концептуальний погляд на взаємозв'язок понять «стратегія» та «стратегічний розвиток» [Електронний ресурс] / О.М. Таран-Лала // Економіка Криму. – 2010. – № 3(32). – С. 24-28. – Режим доступу : <http://dSPACE.puet.edu.ua/handle/123456789/1557>.
19. Помаз О.М. Уточнення трактування сутності категорії «стратегічний розвиток операційного менеджменту сільськогосподарських підприємств» [Електронний ресурс] / О.М. Помаз // Вісник СНАУ. Фінанси і кредит. – 2013. – № 1. – С. 139-142. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vsnau_2013_1_26.pdf.
20. Збарський В.К. Сутність поняття «стратегія розвитку» малого підприємства [Електронний ресурс] / В.К. Збарський // Науковий вісник НУБіП України. Сер.: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2013. – Вип. 181(6). – С. 36-45. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvnuau_econ_2013_181\(6\)_7.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvnuau_econ_2013_181(6)_7.pdf).
21. Калинин Ю. Стратегічний розвиток підприємства: теоретичні та практичні аспекти [Електронний ресурс] / Ю. Калинин // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 4(29). – С. 106-115. – Режим доступу : <http://elartu.tntu.edu.ua/handle/123456789/866>.
22. Головинов М.І. Стратегія розвитку підприємства: сутність і ознаки [Електронний ресурс] / М.І. Головинов, О.І. Литвинов // Науковий вісник : зб. науково-технічних праць. – Львів : Національний лісотехнічний університет України. – 2011. – Вип. 21.19. – С. 224-228. – Режим доступу : <http://library.donnunet.dn.ua/files/doc/trade/2012/34/Golovin.pdf>.

УДК 331.108.26:669.013

Шульгіна Т.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління персоналом і економіки праці
Донецького національного технічного університету**ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ НАПРЯМІВ
ФОРМУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ**

Запропоновано науково-методичні рекомендації щодо формування управлінського персоналу на основі диференційованого підходу та з урахуванням класифікаційних ознак металургійних підприємств. Встановлено, що для металургійних підприємств є характерними три стратегії діяльності: селективна, диференціації та фокусування, кожній із яких відповідають певні напрями формування управлінського персоналу. Планування чисельності управлінського персоналу має відбуватися на підставі стратегії формування управлінського персоналу підприємства та з урахуванням тенденції зміни показників функціонування певного металургійного підприємства.

Ключові слова: управлінський персонал, формування, стратегія, планування, металургійне підприємство.

Шульгина Т.С. ОБОСНОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ ФОРМИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА

Предложены научно-методические рекомендации по формированию управленческого персонала на основе дифференцированного подхода и с учетом классификационных признаков металлургических предприятий. Установлено, что для металлургических предприятий характерны три стратегии деятельности: селективная, дифференциации и фокусировки, каждой из которых соответствуют определенные направления формирования управленческого персонала. Планирование численности управленческого персонала должно происходить на основании стратегии формирования управленческого персонала предприятия и с учетом тенденции изменения показателей функционирования определенного металлургического предприятия.

Ключевые слова: управленческий персонал, формирования, стратегия, планирование, металлургическое предприятие.

Shulgina T.S. BACKGROUND STRATEGIC DIRECTION FORMATION BY MANAGEMENT

A scientific guidelines for the formation of management personnel based on a differentiated approach and subject classifications metallurgical enterprises. Within the proposed groups steel companies found to have the same type, similar in essential characteristics of administrative processes and features that should be considered when forming management personnel and planning its size. Established that the steel industry is typical of three strategies: selective, differentiation and focus, each of which correspond to certain areas of the formation of managers. Planning the number of managerial staff should be based on strategy development of managerial personnel and taking into account trends in indicators of a particular steel plant.

Keywords: management, development, strategy, planning, steel mill.

Постановка проблеми. Кардинальна зміна вектору сучасного розвитку світової економіки, яка обумовлює зміну пріоритетів економічного зростання в бік таких ресурсів як знання та інформаційно-інтелектуальні ресурси, безпосереднім носієм яких є людина, обумовлюють необхідність активного впровадження на підприємствах стратегічного управління персоналом. У цих умовах необхідність підвищення ефективності промислового виробництва потребує прийняття своєчасних рішень щодо використання наявних ресурсів, які зазвичай є обмеженими, а також впровадження нових сучасних методів та технологій управління. Практична реалізація цих завдань залежить від управлінського персоналу, значущість праці та вимоги до результативності якого суттєво зростають.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні теоретичні й методологічні основи управління персоналом в умовах промислових підприємств висвітлено в працях учених: Т.Ю. Базарова, Р. Дафта, Р. Десслера, Т.Ф. Зінов'єва, А.Я. Кібанова, О.В. Корнієнко, А.М. Колота, Є.В. Маслова, М. Мескона, С.Я. Салиги, Г.В. Щокіна. Такі аспекти формування управлінського персоналу, як вибір методів планування персоналу, умови ефективного використання трудового потенціалу, висвітлено в роботах М. Армстронга, Г.Х. Бакірова, Р. Беккера, Н.Л. Гавкалової, Дж. Іванцевіча, Е.А. Ісайчева, О.В. Кендюхова, А.С. Кріклія, Г.В. Лича, Г.В. Назарової, І.Б. Швець, Л.А. Янковської. Дослідженню теоретичних і методичних аспектів діяльності металургійних підприємств, проблемам забезпечення їх конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості присвячено праці вітчизняних

науковців: О.І. Амоші, І.П. Булеєва, І.М. Кулика, О.М. Риженкова, А.І. Стрільця. У той же час теоретичні і практичні аспекти розробки напрямів формування управлінського персоналу та визначення його чисельності є недостатньо дослідженими.

Мета статті полягає в дослідженні особливостей планування чисельності управлінського персоналу за групами металургійних підприємств та визначенні основних стратегічних напрямів його формування.

Виклад основного матеріалу. Особливості функціонування металургійних підприємств потребують різних підходів та методів формування управлінського персоналу в залежності від приналежності управлінського персоналу до певного рівня управління. Формування управлінського персоналу нижнього рівня управління з високим рівнем продуктивних здібностей, здатного до ефективної взаємодії в рамках трудового колективу, потребує поточного формування персоналу та значного часу. Це обумовлено тим, що основними джерелами забезпечення металургійних підприємств управлінцями нижнього рівня, до якого належать начальники ділянок і начальники змін, є резерв кадрів та випускники ВНЗ, які навчаються за направленням підприємства.

Поряд з поточним формуванням управлінського персоналу, на підприємствах доцільно впроваджувати стратегічне формування управлінського персоналу, яке спроможне забезпечити підприємства високоякісним персоналом, а також об'єднати кадрову роботу стосовно планування, маркетингу та адаптації персоналу для реалізації конкурентної стратегії підприємства, досягнення певних конкурентних переваг. Стратегія формування управлінського персо-

налу має бути складовою частиною загальної стратегії підприємства та спрямованою на реалізацію його місії і виходити з реальних фінансових можливостей підприємства. Стратегія формування управлінського персоналу має бути націлена на досягнення стратегічних цілей підприємства. Саме система цілей висуває певні вимоги професійно-кваліфікаційного складу та чисельності управлінців і є основою для розробки та оптимізації організаційної структури підприємства, розподілу зон відповідальності й повноважень управлінського персоналу за рівнями управління.

Незважаючи на те, що в сучасних умовах впровадження стратегій формування управлінського персоналу спроможне забезпечити конкурентні переваги підприємству, подібна практика управління персоналом поки не набула належного поширення на металургійних підприємствах України. Формування управлінського персоналу сконцентровано лише на вирішенні оперативних завдань та, як правило, здійснюється на підставі суб'єктивних управлінських рішень.

За результатами проведеного аналізу показників діяльності металургійних підприємств було сформовано групи «А», «В», «С», «D»:

– група «А» – «підприємства-гіганти» з чисельністю персоналу більше 35 тис. осіб, обсягом виробництва від 22000 млн грн та обсягом основних засобів – більше 3500 млн грн;

– група «В» – підприємства з чисельністю персоналу більше 10 тис. осіб, обсягом виробництва від 10000 до 16000 млн грн та обсягом основних засобів – більше 1500 млн грн;

– група «С» – підприємства з чисельністю персоналу від 5 до 7 тис. осіб, обсягом виробництва від 2500 до 6000 млн грн та обсягом основних засобів – до 1800 млн грн;

– група «D» – підприємства з чисельністю персоналу до 2 тис. осіб, обсягом виробництва до 900 млн грн та обсягом основних засобів – до 500 млн грн.

У результаті здійснених досліджень було встановлено, що для визначених груп вітчизняних металургійних підприємств є характерними три стратегії діяльності: селективна, диференціації та фокусування, кожній із яких відповідають певні напрями формування управлінського персоналу (рис. 1). Найпоширенішою стратегією є стратегія диференціації. Вона передбачає концентрацію зусиль металургійних підприємств на пріоритетних напрямках діяльності й випуску певних видів продукції та притаманна підприємствам, що належать до груп «В» і «С». При цьому основною задачею цієї стратегії є забезпечення незалежного розвитку підприємства на основі постійного моніторингу цільових показників діяльності. Відповідно до стратегічних перспектив підприємства, формування управлінського персоналу спрямовано на залучення управлінців високої кваліфікації з творчими і підприємницьким потенціалом.

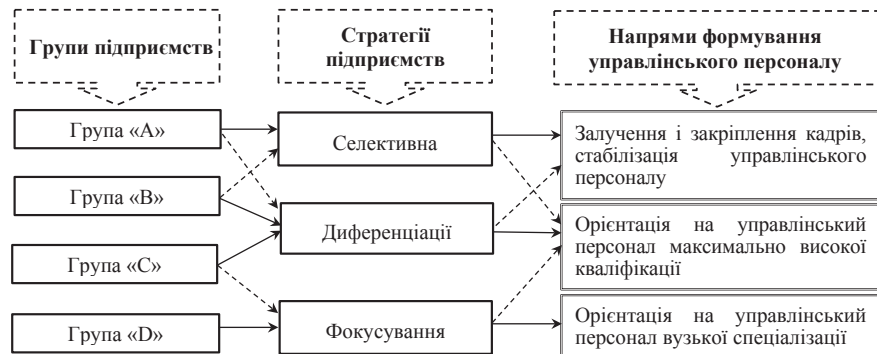
Стратегія фокусування орієнтована на забезпечення стабільного становища підприємства на ринку, зміцнення його ринкових позицій та є характерною для найменших металургійних підприємств, що належать до групи «D». Відпо-

відно до цієї стратегії діяльності металургійних підприємств процес формування управлінського персоналу орієнтовано на залучення управлінців вузької спеціалізації є поширеним процесом внутрішнього переміщення управлінського персоналу.

Селективна або комбінована стратегія передбачає використання певних елементів різних стратегій у залежності від умов функціонування. Така стратегія діяльності притаманна найпотужнішим та найбільшим за чисельністю персоналу підприємствам металургійного виробництва, що належать до групи «А». Значні фінансові можливості підприємств цієї групи обумовлюють можливість утворення нових структурних підрозділів, розвиток нових видів діяльності, застосування різноманітних форм вертикальної інтеграції металургійних підприємств з підприємствами-постачальниками. За таких умов пріоритетними напрямками формування управлінського персоналу є своєчасне залучення і закріплення управлінського персоналу та оптимізації організаційної структури підприємства.

Вибір стратегії формування управлінського персоналу обумовлений також наявністю певних особливостей та можливостей металургійних підприємств (табл. 1). Так, в умовах ПАТ «ММК ім. Ілліча» і ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг», які належать до групи «А», незважаючи на значну чисельність персоналу, у тому числі управлінського, має місце забезпеченість потреби та відсутність його дефіциту. Маркетинг управлінського персоналу на підприємствах відбувається своєчасно, у тому числі і завдяки власним учбовим центрам та можливості використання різноманітних джерел поповнення персоналу. Розрахунки свідчать, що швидкість закриття вакансій коливається в середньому в межах 5-10 днів для посад середнього та нижнього рівня управління та 12-20 днів – для посад вищого рівня управління.

Необхідність оптимізації витрат на управління персоналом та вирішення проблем, пов'язаних з утриманням управлінського персоналу підприємства, обумовлюють необхідність використання найменшими підприємствами металургійного виробництва, які належать до «малої металургії» (ПАТ «Донецький металургійний завод», ПАТ «Дніпропетровський металургійний завод ім. Комінтерну», ПАТ «Керченський металургійний комбінат», ПАТ «Запорізький сталепрокатний завод» та ін.) послуг з надання персоналу, а саме лізингу, аутстафінгу та аутсорсингу. Найбільш поширеними функціями, які віддаються



→ – найбільш притаманна стратегія підприємства та напрям формування управлінського персоналу;
 - - - - - → – ймовірна стратегія підприємства та напрям формування управлінського персоналу.

Рис. 1. Стратегії діяльності металургійних підприємств за групами

Таблиця 1

Особливості формування управлінського персоналу за групами металургійних підприємств

Ознаки	Групи підприємств			
	«А»	«В»	«С»	«D»
Можливість застосування різноманітних методів планування персоналу	+	+	+	-
Наявність надлишку непрофільного персоналу	+	+	+	+
Наявність дефіциту управлінського персоналу	-	-	+	+
Наявність власних учбових центрів	+	+	+	-
Наявність джерел поповнення персоналу	+	+	+	+
Складність процесу адаптації нового персоналу	+	+	+	+
Наявність програм адаптації нового персоналу	+	+	+	+
Необхідність використання аутстафінгу та аутсорсингу	+	+	+	+

«+» – ознака присуття

«+» – ознака не виражена або має формальний характер

«-» – ознака відсуття

на аутсорсинг, є: кадрові, інформаційні, фінансів і бухгалтерського обліку, зовнішнього аудиту, нарахування і сплати податків.

Майже для всіх підприємств металургійного виробництва, незалежно від приналежності до виокремлених груп, характерною є наявність незбалансованої чисельності управлінського персоналу та невідповідність його професійно-кваліфікаційного складу. Чисельність та якість управлінського персоналу безпосередньо впливають на обсяг витрат підприємства на утримання працівників апарату управління. Основну частину витрат на управлінський персонал становлять витрати на оплату праці. У широкому розумінні, витрати на управлінський персонал слід розглядати як такі, що мають безпосередній характер і пов'язані з розрахунками із персоналом, а також опосередковані витрати, що виникають під час поточної діяльності в управлінні персоналом. Тобто витрати на управлінський персонал спрямовані на задоволення потреб підприємства в такому персоналі і потреб управлінців підприємства щодо здійснення своїх функціональних обов'язків (підвищення кваліфікації, стажування, відрядження, утримання автотранспорту, канцелярські, друкарські, поштові, телефонно-телеграфні витрати та інші) [73]. Однак, на багатьох підприємствах витрати на оплату праці є найголовнішою складовою сукупних витрат підприємства на утримання працівників апарату управління, яка досягає 70-80% загальних витрат. Тому при обґрунтуванні чисельності управлінського персоналу відповідного професійно-кваліфікаційного рівня вкрай необхідним є врахування обсягу фонду оплати праці управлінців.

Узгодження чисельності та професійно-кваліфікаційного складу управлінського персоналу із фінансовими можливостями підприємства щодо обсягу витрат на утримання управлінського персоналу. Це обумовлено взаємозалежністю і взаємним впливом цих категорій. З одного боку, склад та структура персоналу є первинними чинниками, що в остаточному підсумку впливають на загальні витрати підприємства та на результативність його діяльності. З іншого боку, здійснюючи планування витрат, підприємство має певний бюджет на утримання робочої сили від якого залежить результат пошуку й найму персоналу певної якості та чисельності. Така взаємна залежність потреби в персоналі та фінансових можливостей підприємства потребує постійного їх узгодження. Нехтування цією умовою може призвести до негативних наслідків діяльності підприємства, які полягають у незадовільних кінцевих результатах, наявності надмірних витрат на робочу силу, плинності кадрів, тощо.

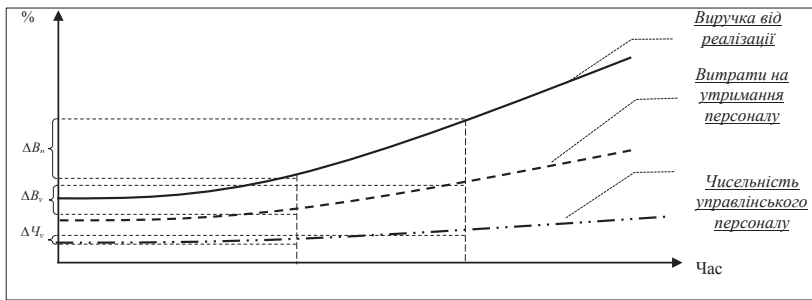
Особливо актуальною є зазначена ситуація для металургійних підприємств. Незважаючи на те, що кожне підприємство має поточну ціль та стратегію розвитку, які є основою формування персоналу підприємства, в останні роки воно здійснюється не тільки без будь-яких обґрунтувань, але й зі значною кількістю негативних наслідків, які мають бути передбачуваними за умов прийняття своєчасних обґрунтованих управлінських рішень. Водночас ринкова ситуація для металургійних підприємств в останні роки є досить прогнозованою, а кон'юнктура ринку майже стабільною. Тому, такі детерміновані обставини та умови функціонування підприємств дозволяють здійснювати формування управлінського персоналу з урахуванням тенденцій розвитку кожного підприємства.

Узагальнення особливостей функціонування металургійних підприємств різних груп дозволяє виділити дві тенденції, які притаманні їм за більшістю випадків протягом останніх років (рис. 2). Тенденція зростання показників функціонування спостерігалась в Україні протягом майже 10-15 років, цьому сприяли такі фактори як [2; 3]:

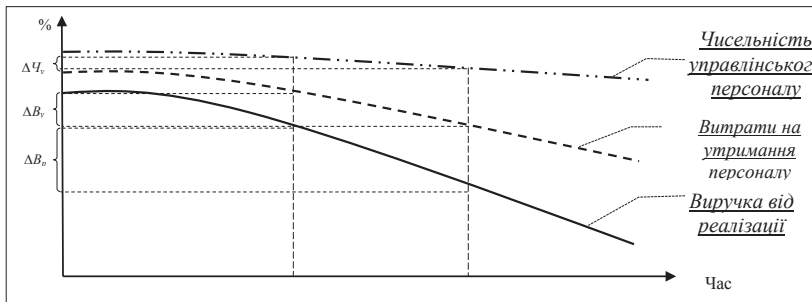
- виробнича потужність металургійного комплексу значно перевищує внутрішні потреби України;
- достатньо розвинена енергетична та транспортна база;
- наявність власної сировини та дешевих ресурсів;
- потужна науково-технічна і проектна інфраструктура;
- поява нових масштабних ринків збуту металопродукції – Азії, Африки та південної Америки;
- концентрація в металургійному виробництві капіталу таких бізнес-груп, як «Систем Кепітал Менеджмент», «Індустріальний союз Донбасу», «Приват», «Старт-груп», «Енерго», «Укрпідшипник».

Світова фінансова криза 2008 року та відсутність інноваційних зрушень у діяльності металургійних підприємств обумовили наявність тенденції погіршення показників їх функціонування [1; 2; 3]. Негативний вплив кризових явищ на розвиток вітчизняної металургійної промисловості значною мірою зумовлений критичною масою накопичених структурних, економічних, технологічних, організаційних та інституційних проблем, які несприятлива кон'юнктура на зовнішніх ринках металопродукції змусила виявитися гостріше. Ситуація, що склалася, потребує нових стратегій та кардинальних управлінських рішень стосовно вирішення питань щодо майбутнього розвитку металургійних підприємств.

Кожна із тенденцій, як свідчать результати дослідження, має свої різновиди та особливості, які по-



а) тенденція зростання



б) тенденція скорочення

Рис. 2. Основні тенденції зміни показників за різних умов функціонування металургійних підприємств

лягають у різному характері та зміні техніко-економічних показників діяльності підприємства. Так як персонал є особливим ресурсом, зростання або скорочення його чисельності не може відбуватися адекватно зміні кінцевих результатів діяльності. Підприємство має можливість утримувати певну чисельність персоналу без її зміни, здійснюючи регулювання фонду оплати праці і загальних витрат підприємства. Визначення критичного розміру зміни кінцевих показників діяльності, які фактично мають місце або плануються в майбутньому, коли мають відбуватися процеси, пов'язані з формуванням персоналу, а саме скороченням або зростанням чисельності управлінців. Тому, вкрай важливим з метою розробки адекватних управлінських рішень є встановлення економічно доцільних меж коливання кінцевих результатів діяльності (ΔB_p), витрат підприємства (ΔB_y) та фонду оплати праці. Це потребує розробки відповідних науково-методичних рекомендацій щодо регулювання чисельності управлінського персоналу ($\Delta \text{Ч}_y$) на підставі кількісної оцінки меж зміни кінцевих показни-

ків діяльності та фонду оплати праці. Варіанти різних управлінських рішень щодо формування чисельності управлінського персоналу для різних тенденцій розвитку підприємств наведено в таблиці 2.

Обґрунтування меж коливання кінцевих показників діяльності, в яких чисельність управлінців може не змінюватися, має виходити із особливостей діяльності металургійних підприємств, що відносяться до відповідних груп. Найпотужніші металургійні підприємства, які було віднесено до груп «А» і «В», мають значні фінансові ресурси, що дозволяє утримувати певну чисельність управлінського персоналу при наявності тенденції скорочення обсягів виробництва та суттєвого погіршення результатів діяльності підприємств. Так, в умовах ПАТ «ММК ім. Ілліча» протягом 2008-2011 рр. відбувалося скорочення обсягів виручки від реалізації на 40%, загальних витрат на утримання управлінського персоналу – на 30%, а зменшення чисельності управлінського персоналу відбулося лише на 23%. Аналогічна ситуація була притаманна ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг». Зменшення виручки від реалізації протягом 2008-2011 рр. на 32% обумовило зменшення обсягу витрат на управлінський персонал на 27%, а чисельність управлінського персоналу скоротилась тільки на 20%. Така ситуація свідчить, що, незважаючи на значне погіршення техніко-економічних показників діяльності підприємства, адекватного скорочення чисельності управлінського персоналу не відбувалося.

Металургійні підприємства груп «С» і «D» є більш чутливими до зовнішніх факторів впливу. При несприятливій кон'юнктурі функціонування підприємств внаслідок світової економічної кризи, погіршення техніко-економічних показників діяльності призвело до більш суттєвого скорочення обсягу витрат на утримання управлінського персоналу та відповідного скорочення чисельності управлінців. Так, в умовах ПАТ «Донецький металургійний завод» зменшення обсягу виручки від реалізації на 35% обумовило зменшення витрат на утримання управлінського персоналу на 30% та на 27% скорочення чисельності

Таблиця 2

Управлінські рішення щодо формування управлінського персоналу

Тенденція	B_p	B_y	Ч_y	Управлінські рішення щодо формування управлінського персоналу
				Зростання
Зростання	↑	↑	const.	Визначення та врахування рівня професійного навантаження управлінського персоналу при визначенні функціональних зобов'язань персоналу
	↑	const.	const.	
	↓	↓	↓	Визначення % зменшення чисельності управлінського персоналу
Скорочення	↓	const.	↓	Розробка та впровадження заходів, щодо оптимізації чисельності управлінського персоналу
	↓	↓	const.	Введення гнучких режимів роботи з метою збереження кадрового потенціалу підприємства
	↓	↓	const.	

↑ – збільшення значення показника; ↓ – зменшення значення показника

B_p – виручка від реалізації;

B_y – витрати на утримання управлінського персоналу;

Ч_y – чисельність управлінського персоналу.

управлінського персоналу. Але, незважаючи на більш суттєве зменшення чисельності управлінського персоналу, темпи її скорочення залишаються недостатніми в порівнянні з темпами обсягу виручки від реалізації.

При тенденції зростання показників діяльності металургійних підприємств, які мали місце до 2008 року, значні фінансові надходження були спрямовані не на реорганізацію виробництва, а на необґрунтоване нарощування чисельності управлінського персоналу та витрат на його утримання (виплата бонусів, представницькі витрати, службовий транспорт і т.д.). Особливо така ситуація була притаманна металургійним підприємствам груп «А» і «В». Так, в умовах ПАТ «Металургійний комбінат Азовсталь» при збільшенні виручки від реалізації протягом 2005-2007 рр. на 47% мало місце зростання чисельності управлінського персоналу майже на 45%, а витрат на утримання управлінського персоналу – на 60%. На підприємствах груп «С» і «D» ситуація із необґрунтованим витрачанням коштів на персонал відбувалася в менших обсягах. Проте чисельність управлінців також зростала більш швидкими темпами в порівнянні із обсягами реалізації продукції. В умовах ПАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. А.М. Кузьміна» зростання виручки від реалізації на 55% супроводжувалося одночасним збільшенням витрат на утримання управлінців на 40% та чисельності управлінського персоналу – на 33%.

Висновки. Нездатність керівництва підприємств та відсутність мотивації управлінського персоналу більшості металургійних підприємств призвели до негативних наслідків та поразки на ринках збуту. Водночас ситуація посилювалася відсутністю надійних механізмів розв'язання проблем зі скороченням персоналу що було пов'язано із тим, що така катастрофічна ринкова кон'юнктура спостерігалася майже вперше для українських виробників металургійної продукції. Надалі ця ситуація практично не змінилася. Тому, управління процесами формування персоналу, як скорочення так і зростання чисельності персоналу, має відбуватися виключно у взаємозв'язку із кінцевими результатами діяльності та витратами на утримання персоналу, у першу чергу – управлінського.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Квартальна та річна інформація емітентами цінних паперів в Загальнодоступній базі даних ДКЦПФР про ринок цінних паперів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/>.
2. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
3. «Пріоритети та важелі модернізації металургійної галузі України». Аналітична записка. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/886/>.

УДК 338.58:65.014

Ярошевська О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Класичного приватного університету

ЦІНОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

У статті розглянуто цінові тенденції розвитку промислової галузі. Загальний тренд індексів цін промислової продукції має динамічну та одночасно низхідну тенденцію до 2012 року, поступово звужується ціновий канал за рахунок зниження рівня його верхньої межі. Загальна тенденція цін промислової продукції описується поліноміальною залежністю другого, третього та четвертого порядку, тобто має параболічний характер розвитку. Формування в 2013 році зростаючого тренду обумовлено негативним впливом податкового тиску на промислові підприємства, що в умовах рецесії економіки значно погіршує край складне становище промислової галузі.

Ключові слова: ціна, індекси цін, промисловість, тренд, тенденція, поліноміальна залежність, логарифмічна залежність, методи ціноутворення, податковий тиск.

Ярошевская О.В. ЦЕНОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены ценовые тенденции развития промышленной отрасли. Общий тренд индексов цен промышленной продукции имеет динамическую и одновременно нисходящую тенденцию до 2012 года, постепенно сужается ценовой канал за счет снижения уровня его верхней границы. Общая тенденция цен промышленной продукции описывается полиномиальной зависимостью второго, третьего и четвертого порядка, то есть имеет параболический характер развития. Формирование в 2013 году растущего тренда обусловлено негативным влиянием налогового давления на промышленные предприятия, в условиях рецессии экономики значительно ухудшает крайне сложное положение промышленной отрасли.

Ключевые слова: цена, индексы цен, промышленность, тренд, тенденция, полиномиальная зависимость, логарифмическая зависимость, методы ценообразования, налоговое давление.

Yaroshevskaya O.V. PRICE TRENDS INDUSTRY OF UKRAINE

The article discusses the price trends of the industrial sector. Price as economic characteristics is a significant regulator of the market. Popular methods for its determination in industrial enterprises include combined. The general trend of industrial production price index has a dynamic and at the same time a downward trend until 2012, gradually narrowing price channel by lowering the level of the upper border. The overall trend in prices of industrial products described polynomial dependence of the second, third and fourth order, that is, has a parabolic character development. Forming in 2013, the growing trend is due to the negative impact of the tax burden on industry, in a recession economy worsens extremely difficult situation the industrial sector.

Keywords: price, price indices, industry, trend, polynomial dependence, logarithmic dependence, pricing methods, tax burden.

Постановка проблеми. Першочергові ознаки кризи в економіці також розпізнають кризь цінові показники, що уособлюють як вартість товару чи послуги, так і результати діяльності підприємства з урахуванням чинників, що формують рівень ціни. За останні роки цінові показники промислової галузі нестабільні та цілком залежні від зовнішньої кон'юнктури ринку. Рецесія економіки країни формує зростаючий ціновий тренд на промислову продукцію, проте темпи росту показників собівартості промислової продукції випереджають аналогічні показники цін за рахунок стрімкового зросту складових собівартості продукції. В умовах зниження загального попиту та світових цін на промислову продукцію, скорочення інвестицій, високої собівартості промислової продукції, результати діяльності промислових підприємств за 9 місяців 2014 року знаходяться на рівні «-79724,0 млн грн». Отже, цінова політика промислових підприємств як регулятор балансу комерційних інтересів виробників та споживачів неефективна, тому потребує подальшого дослідження в умовах рецесії економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням цінових аспектів розвитку промислового сектору економіки присвячені праці таких вчених як В. Герасименко, Дж. Дейлі, А. Длігач, С. Дугіна, В. Корінев, Я. Литвиненко, Т. Негл, І. Олійник, А. Павленко, С. Салига, Ю. Тормоса, Е. Уткін, Р. Холден, А. Череп та інші. Проте, рецесія економіки України обумовила появу низки нових чинників формування цінової траєкторії розвитку промисловості, що потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення цінових аспектів розвитку промисловості в умовах рецесії економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Складність та багатогранність сутності та значення ціни розглянуто в багатьох наукових роботах, зокрема:

– В.Л. Корінев трактує визначення ціни як відповідну кількість грошей, яка віддається за право придбання у власність конкретного виду продукції [1, с. 248];

– у свою чергу М.О. Бокулева характеризує ціну мірою відношення між споживачем, що готовий придбати продукцію, та підприємством, яке виготовляє дану продукцію (послуги) на підприємстві [2];

– як зазначає Е.А. Уткін, ціна – це форма вираження цінності благ, що виявляється в процесі їх обміну [3, с. 136];

– проте А.Б. Борисов визначає ціну як грошове вираження вартості товару, виконаних робіт або наданих послуг, яка формується на світових і державних ринках [4, с. 802].

За методичними рекомендаціями з формування цін на продукцію (роботи, послуги) промислових підприємств Міністерства промислової політики України ціна характеризується як грошове вираження впливу системи ціноутворюючих факторів, що діють нині [5, с. 20].

Тобто, ціна як економічна характеристика одночасно представляє собою і результат діяльності підприємства, і рівень взаємодії попиту та пропозиції, і рівень втручання держави в бізнес, і цінову політику виробника в умовах діючих цінових чинників.

До методів ціноутворення в промисловому секторі економіки відносять наступні [6]:

– витратний метод, що враховує собівартість продукції та плановий прибуток;

– метод, що враховує попит на продукцію, за яким ціна визначається на основі встановлення

взаємозв'язку між кількістю продукції та попитом на неї;

– конкурентні методи ціноутворення, за якими обмеження на верхню межу встановлюють з урахуванням цін конкурентів та їх ціновою політикою;

– метод граничних цін, коли визначається нижня межа ціни (ціна виробника) та верхня межа ціни (ціна споживача), а між ними формується ціновий коридор (діапазон) лояльності споживача до даної продукції виробника та можливостей виробника для задоволення даного споживача;

– тендерне ціноутворення, за яким формується певне коло пропозицій відповідно до певних умов споживача продукції. Кінцевий рівень ціни формується в процесі здійснення тендерної процедури та, у результаті, може суттєво відрізнитися від ринкових;

– комбіновані методи ціноутворення, що представляють собою синтез розглянутих методів.

На практиці найчастіше використовують саме комбіновані методи ціноутворення, зокрема: витратний + конкурентний + тендерний методи, що дає змогу виробнику промислової продукції максимально віднайти баланс між власними та споживчими комерційними інтересами.

Дослідження динаміки індексів цін промислової продукції з 1991 року по 2013 рік демонструє стрімке зростання рівня показника в 1992-1995 роках, рисунок 1.

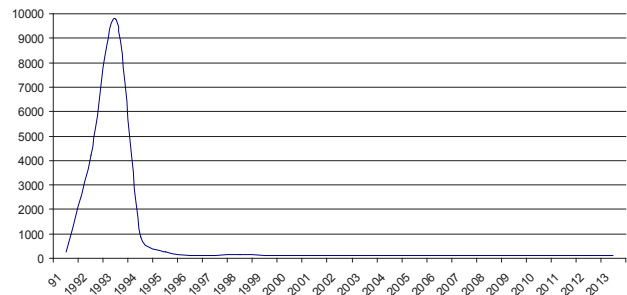


Рис. 1. Динаміка індексів цін промислової продукції України за 1991-2013 роки

Побудовано автором за даними [7]

Пікове зростання приходиться на 1993 рік та досягає рівня 9767%. З 1996 року відбувається суттєве зниження рівня показника цін на промислову продукцію і на той час становить 117%.

Розглянемо динаміку показників індексів цін на промислову продукцію України з 1995 року по 2013 рік, рисунок 2.

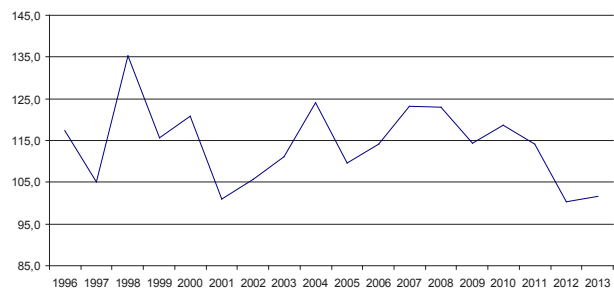


Рис. 2. Динаміка індексів цін промислової продукції України

Побудовано автором за даними [7]

Середнє значення рівня індексу цін на промислову продукцію з 1996 року по 2013 рік становить 114,2%, а показник середнього квадратичного від-

хилення – 9,37%, коефіцієнт варіації показника індексу цін на промислову продукцію дорівнює 8,21%, що характеризує низький рівень ризику мінливості рівня показника, оскільки рівень коефіцієнта варіації не перевищує 10%.

Розглянемо окремі показники індексів цін на певні групи промислової продукції, таблиця 1, рисунок 1. За даними таблиці 1 спостерігаються наступні тенденції: у період 2009 року сукупність індексів показників промислової продукції коливалася від 103% до 147%.

$$\bar{I}_{cp} = 114,2\% \quad \bar{\sigma} = 9,37\% \quad V = 8,21\%$$

Найвищий рівень показника в 184% спостерігався за виробництвом цукру. Такий діапазон індексів цін промислової продукції поступово зроставав за рахунок зниження рівня верхньої межі цінового каналу, нижня межа цінового каналу протрималася до 2011 року.

Вже в 2012 році нижня межа цінового каналу суттєво знизилася до рівня 88% та в 2013 році зросла до рівня 94%. Верхня межа цінового каналу в 2011 році закріпилася на рівні 124%, у 2012 році – на рівні 109%, а в 2013 році – на рівні 107%. Загалом ціновий коридор промислової продукції до 2012 року має низхідну тенденцію, а вже в 2013 році поступово зростає. Як зазначалося, іншу

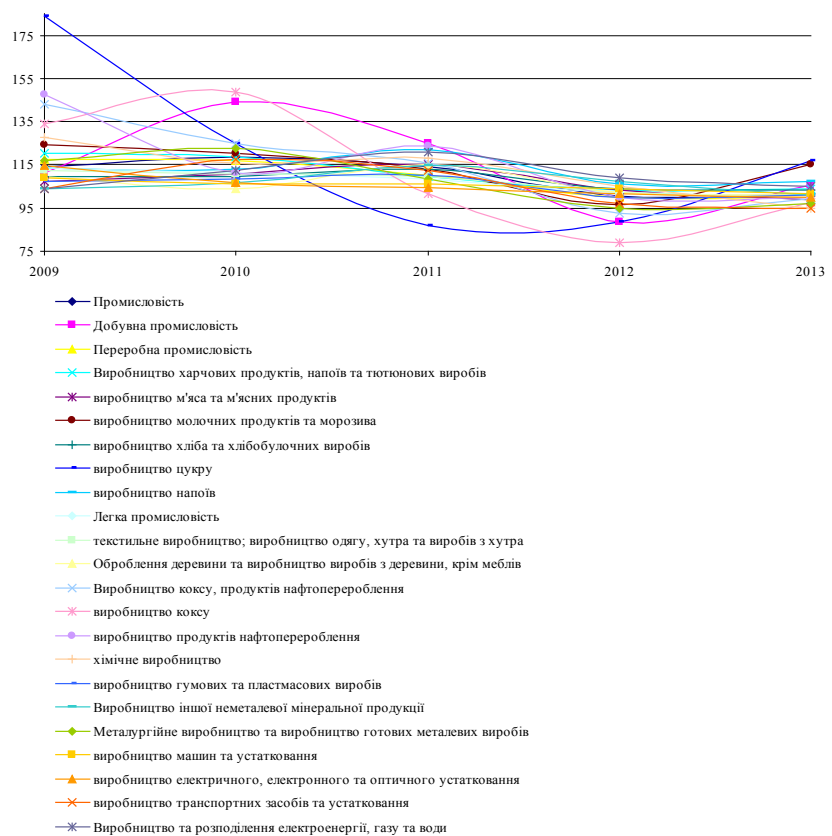


Рис. 3. Індекси цін виробників промислової продукції за видами діяльності, (грудень до грудня попереднього року, %)

Побудовано автором за даними [7]

Таблиця 1

Індекси цін виробників промислової продукції за видами діяльності (грудень до грудня попереднього року, %)

Найменування показника	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Промисловість	114,3	118,7	114,2	100,3	101,7
Добувна промисловість	111,2	144,4	125	88,4	105,8
Переробна промисловість	117,4	117,1	110,1	99,8	99,8
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	120,3	118,9	109,4	103,6	103,8
Виробництво м'яса та м'ясних продуктів	107,3	110,7	115	103,4	98,8
Виробництво молочних продуктів та морозива	124,5	120,4	112,9	96,3	115,3
Виробництво хліба та хлібобулочних виробів	109,5	109,4	113,2	104	103,3
Виробництво цукру	184,1	124,7	86,8	88,5	117
Виробництво напоїв	113,7	112,8	121,9	106,4	107,1
Легка промисловість	113,5	111,2	108,7	102,4	101,2
Текстильне виробництво; виробництво одягу, хутра та виробів з хутра	112,4	110,8	109,8	102,3	101,2
Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	109,6	104,1	115,5	102,3	101
Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	142,9	125,1	115,9	92,7	99,2
Виробництво коксу	133,8	148,6	101,7	79,1	97,8
Виробництво продуктів нафтоперероблення	147,3	111,5	124	99,7	100
Хімічне виробництво	127,6	115,7	118	105,2	94,7
Виробництво гумових та пластмасових виробів	107,3	108,3	110,4	100,1	101
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	104,2	106,6	114,5	107,6	100,8
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	117,2	122,7	108,5	94,9	97,3
Виробництво машин та устаткування	109,1	106,1	106,1	104	101,7
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	114,7	106,9	104,3	101,7	100,1
Виробництво транспортних засобів та устаткування	104,2	117,6	112,7	97,3	94,9
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	103,9	112,5	121	109,1	105,2

Побудовано автором за даними [7]

тенденцію демонструють показники індексів цін виробництва цукру, показник стрімко знижується до середини 2012 року з рівня 184% до 86% у 2011 році та поступово зростає і в 2013 році демонструє рівень 117%. Доречно зазначити, іншу динаміку демонструють показники добувної промисловості та виробництва коксу. Стрімке зростання показників у 2010 році продовжилося падінням рівня індексів до 79% у 2012 році та поступовим зростанням у 2013 році.

Отже, загальний тренд індексів цін промислової продукції має динамічну та одночасно низхідну тенденцію, поступово звужується ціновий канал за рахунок зниження рівня його верхньої межі. У 2013 році показники індексу цін промислової продукції формують початок нового тренду із зростаючою тенденцією, що обумовлює прогнозування подальшого зростання цін на промислову продукцію.

Ціновий тренд промислової продукції оцінимо за типами тенденції, таблиця 2.

Загальна тенденція цін промислової продукції описується поліноміальною залежністю, окрім виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, легкої промисловості та хімічного виробництва, яким притаманна логарифмічна тенденція. Поліноміальні тенденції характеризують наявність параболічного характеру цінової тенденції другого, третього та четвертого порядку. У підсумку зазначимо, що цінові тенденції промислової продукції мають динамічно нестабільний характер із параболічним типом тенденції.

Формування зростаючого цінового тренду промислової продукції з 2013 року по теперішній час склалося також під впливом податкових чинників, зокрема як загальне зростання податкового тиску на бізнес, а саме [8]:

– змушене кредитування державного бюджету за рахунок бізнесу (на 01.09.2014 року невідшкодований ПДВ на розрахункові рахунки підприємств 15,9 млрд грн; заявлений до відшкодування в раху-

нок майбутніх періодів 14,1 млрд грн; переплати за податками 34 млрд грн;

– системне зростання позапланових податкових перевірок (за перше півріччя 2014 року здійснено 35 тис. податкових перевірок, що обумовило відкриття 6 тис. кримінальних справ; оштрафовано 230 тис. підприємств).

Загальний податковий тиск на промисловість здійснювався на тлі [8; 9]: введення обмежень НБУ на валютні операції; обмеження поставок електроенергії і газу промисловим підприємствам; обмеження країн Митного союзу; скорочення обсягів експорту продукції та інвестицій у галузь; зростання собівартості продукції та низька її конкурентоспроможність; несприятливої кон'юнктури зовнішніх ринків, нерозвиненість внутрішнього ринку ті ніші. Тобто, несприятливі умови розвитку промислового виробництва загострюються негативним впливом податкового тиску, що значно знижує ефективність антикризових заходів у промисловому секторі економіки країни.

Висновки з проведеного дослідження. Підтверджено, що ціна як економічна характеристика є вагомим регулятором на ринку. До методів її визначення на промислових підприємствах відносять комбіновані, що дає змогу виробнику максимально віднайти баланс між власними та споживчими комерційними інтересами. Середні значення рівня індексу цін на промислову продукцію з 1996 року по 2013 рік становить 114,2%, а показник середнього квадратичного відхилення – 9,37%, коефіцієнт варіації показника індексу цін на промислову продукцію дорівнює 8,21%, що характеризує низький рівень ризику мінливості рівня показника. Загальний тренд індексів цін промислової продукції має динамічну та одночасно низхідну тенденцію до 2012 року, поступово звужується ціновий канал за рахунок зниження рівня його верхньої межі. Загальна тенденція цін промислової продукції описується поліноміальною залежністю другого, третього та четвертого порядку, тобто має параболічний характер

Таблиця 2

Характеристика цінових тенденцій промислової продукції

Найменування показника	Тип лінії тренда	Рівняння	Величина достовірності апроксимації
Промисловість	Поліноміальний	$y = 2,0167x^3 - 12168x^2 + 2E+07x - 2E+10$	$R^2 = 0,96$
Добувна промисловість	Поліноміальний	$y = 8,8833x^3 - 53597x^2 + 1E+08x - 7E+10$	$R^2 = 0,98$
Переробна промисловість	Поліноміальний	$y = -0,1929x^2 + 770,42x - 769271$	$R^2 = 0,9$
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	Логарифмічний	$y = -9713,5\text{Ln}(x) + 73996$	$R^2 = 0,9$
Легка промисловість	Логарифмічний	$y = -6716,7\text{Ln}(x) + 51197$	$R^2 = 0,95$
Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	Поліноміальний	$y = 2,4714x^2 - 9952,1x + 1E+07$	$R^2 = 0,93$
Хімічне виробництво	Логарифмічний	$y = -15343\text{Ln}(x) + 116819$	$R^2 = 0,91$
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	Поліноміальний	$y = 1,4667x^4 - 11798x^3 + 4E+07x^2 - 5E+10x + 2E+13$	$R^2 = 1$
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	Поліноміальний	$y = 2,975x^3 - 17949x^2 + 4E+07x - 2E+10$	$R^2 = 0,99$
Виробництво машин та устаткування	Поліноміальний	$y = 0,2917x^4 - 2346,4x^3 + 7E+06x^2 - 9E+09x + 5E+12$	$R^2 = 1$
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	Поліноміальний	$y = 0,8857x^2 - 3565,8x + 4E+06$	$R^2 = 0,98$
Виробництво транспортних засобів та устаткування	Поліноміальний	$y = 2,6083x^3 - 15739x^2 + 3E+07x - 2E+10$	$R^2 = 0,99$
Виробництво та розподілення електроенергії, газу, води	Поліноміальний	$y = 2,0292x^4 - 16322x^3 + 5E+07x^2 - 7E+10x + 3E+13$	$R^2 = 1$

Розраховано автором за даними [7]

розвитку. Формування в 2013 році зростаючого тренду обумовлено негативним впливом податкового тиску на промислові підприємства, що в умовах рецесії економіки значно погіршує вкрай складне становище промислової галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Корінев В.Л. Цінова політика підприємства: [монографія] / В.Л. Корінев. – К.: КНЕУ, 2001. – 257 с.
2. Бокулева М.О. Ціноутворення на продукцію машинобудівних підприємств з урахуванням поведінки споживачів: дис. на здобуття наукового ступеня канд. ек. наук: 08.00.04 / Запоріжжя, 2010 р. – 184 с.
3. Уткин Э.А. Цены. Ценообразование. Ценовая политика / Э.А. Уткин. – М.: ЭКСМОС, 1997. – 243 с.
4. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: Книжный мир, 2006. – 860 с.
5. Методичні рекомендації з формування цін на продукцію (роботи, послуги) промислових підприємств. – К.: ДП ДІКТЕД Міністерства промислової політики України, 2009. – 326с.
6. Кучерова Г.Ю. Ціноутворення на нову продукцію машинобудівних підприємств: дис канд. економ. наук: 08.00.04 / Кучерова Г.Ю. – Запоріжжя, 2011. – 189 с.
7. Офіційний сайт Державного служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
8. Круглий стіл «Врятувати промисловість» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://silnaukraina.com/kruglij-stil-vryatuvati-promislovist/>.
9. Системна криза в Україні: передумови, ризики, шляхи подолання: аналіт. доп. / Я.А. Жаліло, К.А. Кононенко, В.М. Яблонський [та ін.]; за заг. ред. Я.А. Жаліло. – К.: НІСД, 2014. – 132 с.

УДК [658.15:621]:005.21

Яртим І.А.

аспірант кафедри економічного аналізу

Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

УМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СТРАТЕГІЧНИХ ЗМІН МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена аналізу існуючих умов функціонування підприємств машинобудівної галузі України. Виділено загрози та ризики безпеці реалізації існуючих типів стратегічних змін. Наведено оцінку можливих варіантів подолання кризового стану галузі в аспекті забезпечення економічної безпеки підприємств.

Ключові слова: економічна безпека, машинобудування, стратегічні зміни, ризик, загрози, перспективи.

Яртым И.А. УСЛОВИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена анализу существующих условий функционирования предприятий машиностроительной отрасли Украины. Выделены угрозы и риски безопасности реализации существующих типов стратегических изменений. Приведена оценка возможных вариантов преодоления кризисного состояния отрасли в аспекте обеспечения экономической безопасности предприятий.

Ключевые слова: экономическая безопасность, машиностроение, стратегические изменения, риск, угрозы, перспективы.

Iartym I.A. TERMS OF ECONOMIC SECURITY STRATEGIC CHANGE SUPPORT FOR MACHINE BUILDING ENTERPRISES

The article deals with a analyze the existing modalities of machine-building enterprises of Ukraine. Highlighted the threats and security risks to the implementation of existing types of strategic change. The assessment of possible options for overcoming the crisis state of the industry in terms of economic security companies.

Keywords: economic security, engineering, strategic changes, risks, threats, prospects.

Постановка проблеми. Виникнення кризових явищ в економічних системах різного рівня обумовлюють необхідність та актуальність досліджень питань існування, функціонування, змін та розвитку економічних суб'єктів. Однією з передумов успішного виведення економіки України на високий економічний рівень є випереджаючий розвиток машинобудівного комплексу як основи високотехнологічного оновлення інших галузей виробництва. Такий розвиток ґрунтується на реалізації стратегічних змін.

Сучасні машинобудівні підприємства функціонують в умовах постійної зміни внутрішніх та зовнішніх факторів розвитку, що несуть у собі як можливості, так і погрози та ризики. Знання цих факторів, уміння визначати й оцінювати їхній вплив на економічну безпеку підприємства дозволяють впливати на рівень ефективності діяльності та розвитку підприємства, створювати ефективний механізм управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Забезпечення економічної безпеки підприємства в умовах невизначеності зовнішнього середовища останнім

часом стає одним із пріоритетів наукових досліджень у сфері економіки. Питанням дослідження особливостей зовнішнього середовища підприємств машинобудування приділяють підвищену увагу як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, такі як: таких як: В.М. Геєць, М.О. Кизим, І.Ю. Матюшенко, В.В. Шпілевський, В.Є. Хаустова, С.В. Антоненко, С.В. Беренда, Н.В. Белікова, О.В. Козирева, Ш.А. Омаров, А.Д. Олійник, І.В. Ярошенко, І.Б. Семигуліна, О.Ю. Полякова, В.О. Шликова, О.В. Ханова, А.О. Костенко, Ю.М. Маханьова, В.В. Івантер, ВА. Ясинський, О.О. Шіров, А.М. Анісімов та ін.

Постановка завдання. У той же час недостатньо дослідженим є вплив зовнішніх факторів на економічну безпеку стратегічних змін машинобудівних підприємств, що обумовлює значною мірою заходи з її забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Високий рівень нестабільності та невизначеності, репресивність розвитку, притаманні нині світовій економіці, обумовлюють специфічні ризики й виклики для

кожної з національних держав, незалежно від рівня розвитку чи географічного розташування. Потреба адаптації до коливань світових ринків, непередбачуваності фінансових потоків актуалізує зусилля урядів щодо відновлення макроекономічної стабільності та поживлення економічного зростання.

Високий рівень відкритості української економіки зробив неминучим втягування її в глобальну економічну стагнацію. Ризики поширення світових депресивних тенденцій на національну економіку накладають відбиток на реалізацію стратегії економічних і соціальних реформ, подекуди різко звужуючи їх ресурсний потенціал чи й підвищуючи соціальну ціну. Досягнення реальної антикризової стійкості національної економіки майже неможливе без послідовного реформування головних сфер економічного й соціального життя, спрямованого на подолання нагромаджених суперечностей, які є генераторами постійної нестабільності, і створення умов для максимального розкриття національного економічного та соціального потенціалу [17, с. 7].

Для кожної країни, яка вважає себе більш-менш розвинутою, розвиток машинобудування є певним «квитком» до клубу заможних і авторитетних країн. Для України, яка за радянських часів посідала одне з провідних місць у світі за ступенем розвитку машинобудування, сьогодні особливо актуальною проблемою є визначення можливостей і загроз для цієї експортної галузі від членства країни у Світовій організації торгівлі (СОТ) з урахуванням поглибленої інтеграції України до таких регіональних економічних об'єднань, як Європейський союз (ЄС) або Митний союз РФ, Білорусі і Казахстану (МС).

Машинобудування – експортоорієнтована галузь. Як зазначають співробітники Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України [1], внаслідок лібералізації режиму доступу України до зовнішніх ринків у результаті вступу до СОТ суттєвого збільшення обсягів виробництва продукції машинобудування не відбулось.

Але товарні потоки експорту продукції машинобудування мали тенденцію до зростання. У вартісному вимірі обсяг продукції на експорт збільшився майже в 2,5 рази – з 42,8 млрд грн до 106,2 млрд грн і становив 73,8% в обсязі виробництва машинобудівної продукції. Імпорт продукції машинобудування

збільшився в 1,8 рази. Після вступу до СОТ частка продукції машинобудування в загальному експорті українських товарів зросла з 17,2% до 19,3% у 2012 р. (тобто в 1,12 рази), а в загальному імпорті товарів зменшилась з 32,7% до 26,5% (у 1,23 рази) [1].

Проте така позитивна статистика щодо експорту продукції машинобудування позитивно не вплинула на рівень його економічної безпеки, що представлено в таблиці 1.

Як видно з наведеної таблиці після вступу до СОТ основні показники економічної безпеки машинобудівної галузі України не поліпшились – з восьми основних показників сім не відповідали пороговому значенню, а саме такі:

- 1) частка машинобудування в промисловому виробництві;
- 2) дефіцит зовнішнього торговельного балансу машинобудівної продукції;
- 3) імпортна залежність внутрішнього ринку машинобудівної продукції;
- 4) експортна залежність від кон'юнктури зовнішніх ринків машинобудівної продукції;
- 5) ступінь зношення основних засобів у галузі;
- 6) обсяг інвестицій в основний капітал;
- 7) інноваційна активність підприємств галузі.

Однак уже в 2013 році зросли загрози ринковій безпеці підприємств машинобудування, що пов'язано зі зниженням таких перспективних після вступу до СОТ обсягів експорту. Порівняльна динаміка обсягів експорту продукції машинобудування України в розрізі найбільших споживачів за 2012–2013 рр. представлена на рисунку 1.

Найбільша сума експорту продукції машинобудування припадає на країни СНД, у 1-у чергу, на РФ і Казахстан. І саме по цих країнах у 2013 р. відбулося найбільше скорочення. Ряд країн, таких як Узбекистан, Великобританія, США покинули першу десятку покупців. Проте необхідно відзначити, що відбулося значне зростання експорту в Китай (у 2,3 рази), до Польщі (на 31,6%) і в Чехію – (на 41,7%).

Так, скорочення експорту в країни СНД склало 24%, до Європи – 15,4%, в інші країни – 6,7%. Відповідно, питома вага країн СНД в експорті продукції машинобудування з України впала з 69,2 до 65,6%, питома вага Європи зросла з 19,8 до 20,8%, інших країн – з 11 до 13,6%.

Таблиця 1

Показники економічної безпеки машинобудування України до та після вступу до СОТ [2, с. 62]

Показник	Од. вим.	Порогове значення	Період	
			До вступу (2007)	Після вступу (2012)
Частка машинобудування в промисловому виробництві	%	> 20	13,7	10,2
Відношення дефіциту (профіциту) торговельного балансу машинобудівної продукції до загального обсягу зовнішньої торгівлі (сальдо до суми експорту та імпорту)	%	< 5	-40,0	-25,7
Частка імпорту машинобудівної продукції у внутрішньому споживанні (ємності ринку)	%	< 30	64,3	85,6
Відношення експорту машинобудівної продукції до обсягу виробництва машинобудівної продукції	%	< 50	43,6	73,8
Ступінь зносу основних засобів у машинобудуванні	%	< 35	68,9	84,3
Відношення обсягу інвестицій до вартості основних фондів у машинобудуванні	%	> 6	6,0	2,6
Частка підприємств, що впроваджують інновації, у загальній кількості машинобудівних підприємств	%	> 50	23,3	24,5
Частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі машинобудівної продукції	%	> 5	15,6	8,2

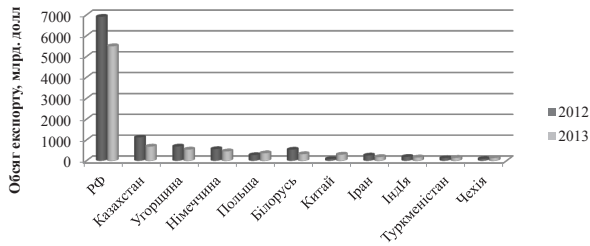


Рис. 1. Порівняльна динаміка обсягів експорту продукції машинобудування України в розрізі найбільших споживачів за 2012-2013 рр.

Складено за [3; 8]

Усі тенденції 2013 р. посилюються в 2014 р. За перші 2 місяці експорт залізничних локомотивів і вагонів до РФ впав у 3 рази, засобів наземного транспорту на третину, судів – у 5 разів. Практично не змінився лише експорт турбін, насосів, запчастин. Та ж ситуація і з Казахстаном – падіння по залізничному транспорту в 5 разів, з турбін і насосів – на третину. Експорт машинобудівної продукції в країни ЄС незначно виріс.

Аналізуючи представлені статистичні дані можна дійти висновку, що для підвищення рівня ринкової безпеки підприємства вітчизняного машинобудування змушені знижувати свою залежність від російського ринку збуту. Причина цьому криється не тільки в погіршенні політичних відносин зі стратегічним партнером. Олексій Андрейченко [4], старший аналітик інвестиційної компанії «Арт-Капітал» підкреслює, що в Росії у всіх секторах відбувається масштабна довгострокова політика з імпортозаміщення.

Сценарій імпортозаміщення передбачає певні зміни в коопераційних ланцюгах, перш за все, таких сфер діяльності, як авіа-, та суднобудування, а також залізничний транспорт. За розрахунками експертів НАНУ, РАН та Євразійського банку розвитку [15] зменшення експорту українських підприємств, задіяних у кооперації з російськими авіабудівною та ракетно-космічною галуззю, може скласти за 2013-2018 рр. 480 млн долл., а ВВП України при цьому може скоротитися на 390 млн долл. у цінах 2011 р.

Залежність експорту продукції українського суднобудування найменша. Це можна пояснити тим, що глибина кооперації російських виробників з українськими постачальниками комплектуючих є найменшою з т. з. вартісних показників.

Найкращі перспективи за умов російського імпортозаміщення є для виробників залізничного транспорту, оскільки в цій сфері в РФ більшою мірою планують заміщення імпорту кінцевої продукції, ніж проміжних вузлів та агрегатів. Важливу роль у цьому відіграють особливості коопераційних зв'язків у галузі, що «сформувались в рамках отдельных транснациональных холдингов и предполагают определенную декомпозицию бизнес-процессов с т.з. их экономической целесообразности» [15, с. 28]. Саме тому вплив політики імпортозаміщення на коопераційні зв'язки в сфері залізничного машинобудування буде не значним. За таких умов зменшення обсягів експорту цієї галузі може скласти за 2013-2018 рр. 190-240 млн долл., при цьому ВВП України може скоротитися на 140-180 млн долл. у цінах 2011 р.

За прогнозами експертів [15, с. 28] максимальні втрати (скорочення сукупного експорту України до 950 млн долл) в усіх сферах виникнуть у кінці

прогнозованого періоду, коли можуть бути введені в експлуатацію відповідні потужності, які заміщуватимуть українську продукцію на російському ринку.

Окрім того, у РФ розвивається торгівля з країнами ЄС, імпорт продукції з яких перевищує імпорт продукції машинобудівної галузі України в 10 разів. У разі повної відмови РФ від продукції машинобудування України підтримка з боку ЄС може полягати в збільшенні обсягів імпорту електротехнічної продукції з України, оскільки безмитна торгівля з країнами ЄС, яка оцінюється зростанням доходу всіх вітчизняних товаровиробників у межах 500 млн євро, не може компенсувати втрати машинобудування України в розмірі не менш 3-4 млрд дол. США. Це призведе до скрутного становища, і машинобудівна галузь втратить навіть внутрішній ринок без перспектив на подальше відродження. Машинобудуванню України необхідно буде або «пережити» складний процес трансформації, або постане питання про закриття цілого ряду провідних підприємств [5, с. 220].

Однак, у цьому аспекті є і певні позитивні моменти. Так, за статистикою, в останні роки українським машинобудівникам вдалося завоювати авторитет і розширити присутність на нових ринках: Індії, Китаю, ЄС, країнах Латинської Америки. Головним чином там купують продукцію енергетичного машинобудування (турбіни, компресори, генератори, трансформатори), авіадвигуни, космічну та військово-техніку та вагони. Тому, розглядаючи географічні перспективи збуту, крім основного «годувальника» – ринку СНД, можна виділити такі стратегічні ринкові орієнтири:

- внутрішній ринок України;
- країни ЄС;
- ринки Азії (у першу чергу Китай та Індія);
- ринки країн Африки;
- країни Латинської Америки.

Що стосується ринку ЄС, то в основному пільговий режим, що буде введено, надасть можливість у більшості для підприємств сільськогосподарської галузі, для продукції переробки сільського господарства, для переробної промисловості та для харчової промисловості. Можливо з'являться перспективи для легкої промисловості. Проте, це можливо лише за умови відповідності українських виробників тим технологічним нормам, які існують в ЄС. Однак, перспектив для машинобудування досить мало, оскільки вітчизняні станки та обладнання, і взагалі продукція машинобудування, відносно конкурентоспроможні як на території України та РФ.

Так, наприклад, широкомаштабно вийти на ринок ЄС залізничне машинобудування України не зможе. Світовий ринок уже поділений між європейськими компаніями таких провідних країн світу, як Німеччина («Siemens», «Voest Alpine», «Vossloh»), Велика Британія («Balfour Beatty», «Jarvis»), Франція («Alstom», «AMECSPICE»), а також США («General Electric», «General Motors») і Канадою («Bombardier Transporter») [5, с. 213].

Українське автомобілебудування вже втратило свій потенціал. Питома вага вітчизняного автомобілебудування на внутрішньому ринку скоротилася з 82,3% до 41,1%. На ринки РФ та ЄС продукція українського автомобілебудування майже не постачається. Частка ринку між внутрішніми та іноземними виробниками легкових автомобілів змінилась на користь імпортерів. З країн ЄС (Німеччина, Велика Британія, Чехія, Іспанія, Бельгія та ін.) у 2012 р. було імпортовано легкових автомобілів на суму 2,74 млрд дол. США, у 2013 р. – 2,54 млрд дол. США

[6]. За умови підтримки українського вітчизняного автомобілебудування воно спроможне задовольняти лише внутрішній попит.

За словами експерта [7], «євроінтеграційні процеси однозначно покращили б інвестиційний клімат в Україні в довгостроковій перспективі. Обсяг щорічних прямих іноземних інвестицій в економіку може збільшитися на 15-25% від існуючих обсягів на сьогодні».

Це, безперечно, покращило б ситуацію, що склалася в Україні. З 2010 р. в економіку було інвестовано в 11 разів менше, ніж у країни ЄС, у 2,5 рази менше, ніж у Китаї і навіть менше, ніж у Росії. Згідно з результатами опитування «Європейською бізнес асоціацією» (ЄБА) у 2013 році, перешкодою інвестиційному процесу 24% підприємців вважають посилення фіскального тиску, 15% – посилення валютного регулювання і 5% респондентів – торговельні війни з Росією.

Що стосується переорієнтації українського машинобудування на внутрішній ринок, то за словами прем'єр-міністра України А.П. Яценюка «українські виробники можуть працювати на модернізацію України». Директор Центру світової економіки та міжнародних відносин НАН України Олег Устенко зазначає, що цей напрям має великі перспективи. Експерт зазначає, що прем'єр-міністр А.П. Яценюк «снова піднімає ідею розвитку той концепції, которая есть, что Украина может стать своего рода транспортным хабом в плане европейского перемещения товаров с востока на запад. И здесь может идти речь о целом ряде таких моментов. Речь идет о развитии таких вот транспортных узлов, которые могли бы активнее работать в плане перевозки товаров с одного региона, и с востока на запад» [6].

Однак така переорієнтація потребує значних фінансових впливань у технічне та технологічне переозброєння галузі. Самостійно підприємства не зможуть здійснити такий перехід, оскільки не мають

вільних власних коштів. Держава ж за умов політичної та соціальної нестабільності наразі не зможе забезпечити належної фінансової підтримки.

Для того, щоб виготовляти продукцію конкурентоспроможну на зовнішніх ринках, у першу чергу необхідно змінити обладнання на більш досконале, що, більшою мірою, недоступне для вітчизняних підприємств за декількома причинами. По-перше, таке обладнання необхідно купувати за кордоном, а, отже, в іноземній валюті. За умов нестабільності української гривні такі витрати не можуть бути здійснені за власний рахунок машинобудівних підприємств. Навіть ті одиниці підприємств, що виділяють кошти на розвиток власного виробничого потенціалу, вимушені за таких умов скорочувати подібні фінансування.

По-друге, скористатися таким варіантом фінансування технічного переозброєння як кредитування в 2014 р. для підприємств стало складно. За даними НБУ [16, с.12-13] загальний обсяг банківських кредитів у національній валюті за перше півріччя 2014 року зменшився на 7,4% – до 552,7 млрд грн, в іноземній валюті – на 7,2% – до 35,8 млрд дол. США (в еквіваленті). Таке зниження кредитної активності банків обумовлювалося як скороченням кредитування корпоративного сегмента, так і населення. Так, загальний обсяг кредитів, наданих суб'єктам господарювання в національній валюті, за цей період зменшився на 7,9%, тоді як в іноземній валюті – на 5,3% (у доларовому еквіваленті). Рівень доларизації кредитного портфеля банків зростає з огляду на курсову переоцінку кредитів в іноземній валюті. Станом на початок липня 2014 року цей показник становив 43,4%, тоді як на початок поточного року – 34,0%. Водночас доларизація кредитів залишається на значно нижчому рівні, ніж до фінансово-економічної кризи 2008 року.

Для підвищення привабливості продукції машинобудування як на внутрішньому, так і на зовніш-

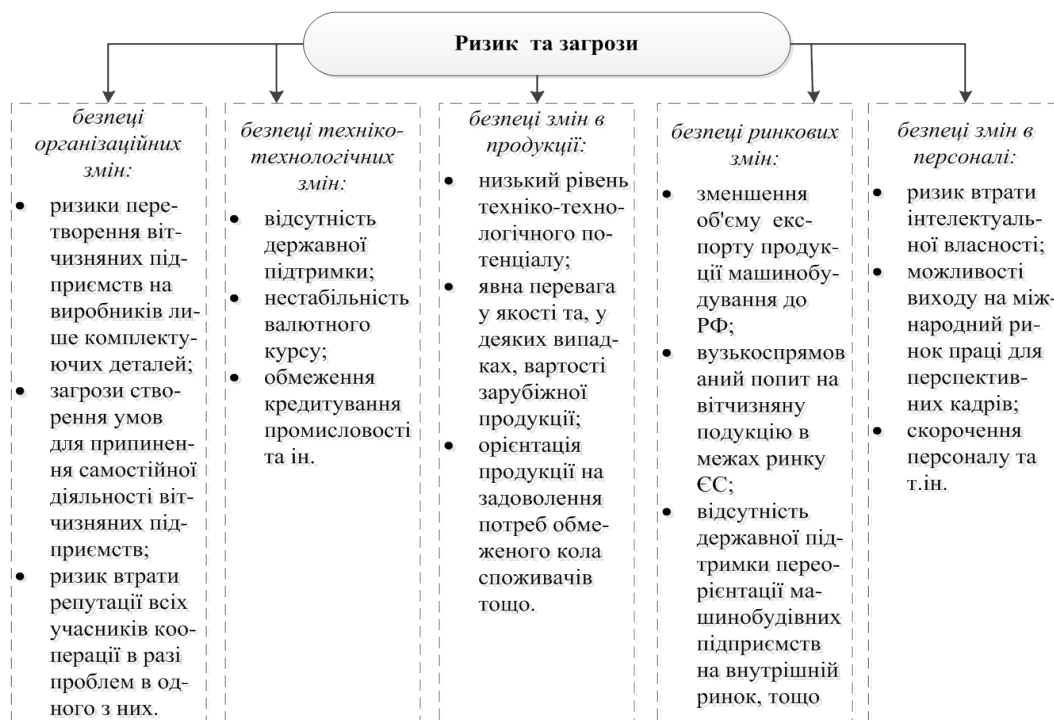


Рис. 2. Існуючі ризики та загрози безпеці стратегічних змін машинобудівних підприємств України

ніх ринках, експерти пропонують зробити ставку на спільний випуск високотехнологічної продукції з лідерами світового машинобудування. На думку, експерта економіки, д.е.н. Володимира Ланового, для закріплення на міжнародних ринках необхідно мати кооперації. «Украинские предприятия нуждаются в новых технологических возможностях, а старые предприятия могли бы ремонтировать различные сложные машины» [12].

Однак такі організаційні зміни характеризуються підвищеними ризиками для їх економічної безпеки. Серед найбільш значимих негативних наслідків такої взаємодії з світовими промисловими виробниками можна виділити:

ризик втрати інтелектуальної власності [14], надмірна відкритість та доступність до внутрішньої інформації, що може призвести до незаконного використання доробок вітчизняних підприємств, на реалізацію яких не було достатньо коштів. Таким чином, іноземні машинобудівні підприємства можуть перетворити вітчизняні на виробників лише комплектуючих деталей, або створити умови для припинення самостійної діяльності останнім;

ризик втрати власних споживачів продукції через більш високу якість та популярність продукції підприємств-партнерів, або ж переманювання клієнтів;

ризик втрати репутації всіх учасників кооперації в разі проблем в одного з них;

ризик раптового вивільнення фінансово-економічних ресурсів у разі відмови іноземного партнера від угоди;

ризик тиску з боку партнера як більш конкурентоспроможного виробника продукції, який проявляється в нав'язуванні умов виробництва та ціни поставок виготовленої продукції;

ризик додаткових фінансових витрат на до оснащення (переоснащення) виробництва, впровадження нових методів логістики, навчання персоналу та ін., що обумовлено підвищеними вимогами до якості продукції та ритмічності її поставок [13];

необхідність постійної готовності до можливих змін умов співпраці з крупним партнером та ін.

Окрім того, така співпраця підвищує рівень загроз кадровій безпеці машинобудівних підприємств України. Кооперація з іноземними підприємствами відкриває для перспективних кадрів можливість виходу на міжнародний ринок праці, що значно знизить потенціал вітчизняного машинобудування. Є можливість виникнення певних проблем з освоєнням нових технологій, що пов'язано зі зниженням рівня освіти кадрів. У той же час відкриваються можливості розвитку системи знань шляхом нагромадження, аналізу й освоєння передового досвіду й інновацій в області машинобудування.

Таким чином, серед проаналізованих умов функціонування машинобудівної галузі можна виділити ризики та загрози безпеці стратегічних змін, які реалізуються, що представлені на рисунку 2.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки. Підвищення агресивності зовнішнього середовища призвело до виникнення нових загроз і посилення їхнього впливу на результативність діяльності підприємств. Запобігання негативному впливу таких загроз на результати реалізації стратегічних змін можливо шляхом забезпечення своєчасної реакції на них і створення умов для реалізації стратегічних змін через ефективне управління економічною безпекою в рамках загальної системи управління суб'єктом господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Оцінка наслідків членства України у Світовій організації торгівлі: монографія / за заг. ред. докт. екон. наук, проф. М.О. Кизима, канд. техн. наук, проф. І.Ю. Матюшенка / М.О. Кизим, І.Ю. Матюшенка, В.В. Шпилевський, В.Є. Хаустова, О.В. Доровський, С.В. Антоненко, С.В. Беренда, А.Д. Олійник, І.В. Ярошенко, І.Б. Семигуліна, Д.М. Костенко, Ю.М. Маханьова, Ю.М. Моїсеєнко, І.Ю. Бунтов. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2014. – 212 с.
2. Кизим М.О. Возможности та угрозы від членства України в СОТ для машинобудування в умовах співпраці з країнами ЄС і Митного союзу ЄврАзЕС / М.О. Кизим, А.Д. Олійник, І.Ю. Матюшенка, В.Є. Хаустова, А.О. Омаров, Ю.М. Моїсеєнко, І.Ю. Бунтов // Бізнес Інформ. – 2014. – № 2. – С. 59-70.
3. Экспорт продукции машиностроения из Украины в 2013 г. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://liberal.in.ua/statistika/eksport-produktsii-mashinostroeniya-iz-ukraini-v-2013g.html>.
4. Не только Россия: топ-5 потенциальных рынков для продукции украинского машиностроения – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bakertilly.ua/ru/news/id508>.
5. Оцінка возможностей расширения і замещения рынков збуту для продукции підприємств реального сектора України: монографія / за ред. докт. екон. наук, проф. М.О. Кизима, канд. техн. наук, проф. І.Ю. Матюшенка / М.О. Кизим, І.Ю. Матюшенка, В.В. Шпилевський, В.Є. Хаустова, С.В. Антоненко, С.В. Беренда, Н.В. Белікова, О.В. Козирева, Ш.А. Омаров, А.Д. Олійник, І.В. Ярошенко, І.Б. Семигуліна, О.Ю. Полякова, В.О. Шликова, О.В. Ханова, А.О. Костенко, Ю.М. Маханьова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2014. – 280 с. Укр. мова
6. О перспективах развития украинской промышленности [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://newsradio.com.ua/rus/2014_04_04/
7. Pochti-vse-mashinostroenie-v-strane-ne-imeet-alternativnih-rinkov-sbita-krome-rossijskogo-jekspert-3116/.
8. Инвестиционный климат Украины 2014-15 годов и ассоциация с ЕС: прогнозы экспертов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.prostobiz.ua/finansy/investment/stati/investitsionny_klimat_ukrainy_2014_15_godov_i_assotsiatsiya_s_es_proгноzy_ekspertov.
9. Экспорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу за січень-грудень 2012 року [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/zd/e_iovt/arh_iovt2012.htm.
10. Экспорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу за січень-грудень 2013 року [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/zd/e_iovt/arh_iovt2013.htm.
11. Офіційний сайт світової асоціації виробників автотранспортних засобів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oica.net/>.
12. Ассоциация автопроизводителей Украины «Укравтопром»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrautoprom.com.ua/>.
13. Не только Россия: топ-5 потенциальных рынков для продукции украинского машиностроения [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bakertilly.ua/ru/news/id508>.
14. Макарова Ю.Н. Теоретические аспекты промышленной кооперации малых и крупных предприятий / Ю.Н. Макарова // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2011. – № 5 (2). – С. 124-128.
15. Кукина Е.Е. Хозяйственные риски на предприятиях реального сектора экономики: классификация, оценка, система управления / Е.Е. Кукина // Социально-экономические явления и процессы. – 2012. – № 7-8. – С. 98101.
16. Ивантер В.В. Экономические последствия создания ЕЭП и присоединения к нему Украины / В.В. Ивантер, В.М. Геец, В.А. Ясинский, А.А. Широ, А. М. Анисимов // Евразийская Экономическая Интеграция. – 2012. – №1 (14). – С. 4-31.
17. Монетарний огляд за перше півріччя 2014 року [Електронний ресурс] / Генеральний департамент грошово-кредитної політики Національного банку України. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua/docscatalog/document?id=9792473>.
18. Про внутрішню та зовнішню становище України в 2012 році. Звернення Президента України до Верховної Ради України VII скликання. – К.: ДП «НВЦ «Пріоритети», 2012. – 74 с.

СЕКЦІЯ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 330.101.54

Марчук Ю.В.

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин та управління проектами
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*

ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ

Розглянуто низку передумов, які впливають на інноваційну діяльність України та її регіонів, визначено, які з них сприяють, а які гальмують інноваційний розвиток держави. Проаналізовано інноваційну активність підприємств України в регіональному розрізі. З огляду на ситуацію, яка склалася у сфері вітчизняного інноваційного розвитку, окреслено напрями вдосконалення та розширення інноваційної діяльності України.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційна інфраструктура, фінансування, венчурний капітал, розвиток.

Марчук Ю.В. ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УКРАИНЫ И ЕЁ РЕГИОНОВ

Рассмотрен ряд предпосылок, которые влияют на инновационную деятельность Украины и её регионов, определено, какие из них способствуют, а какие тормозят инновационное развитие государства. Проанализирована инновационная активность предприятий Украины в региональном разрезе. Учитывая ситуацию, которая сложилась в сфере отечественного инновационного развития, определены направления совершенствования и расширения инновационной деятельности Украины.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационная инфраструктура, финансирование, венчурный капитал, развитие.

Marchuk Yu.V. THE BACKGROUND OF INNOVATION ACTIVITY OF UKRAINE AND ITS REGIONS

The paper deals with a number of assumptions affecting innovation activity of Ukraine and its regions. There was determined whether those preconditions contribute or inhibit innovative development of the country. The paper analyses innovative activity of enterprises in Ukrainian regions. In view of the situation given in the field of domestic innovation development, the author outlines the areas of improvement and expansion of innovation activity in Ukraine.

Keywords: innovation, innovative infrastructure, financing, venture capital, development.

Постановка проблеми. У сучасних умовах конкурентоспроможність на світовому ринку все більше залежить від продукції, в основі якої лежать нові знання. Сьогодні розвиток продуктивних сил відбувається при тісній взаємодії науки і нових технологій з виробництвом та бізнесом, зумовлюється активізацією проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, потужним впровадженням інновацій та їх комерціалізацією. Однак, як і в кожній країні, в Україні існує низка позитивних та негативних явищ, які в свою чергу, впливають на процес реалізації нововведень. Довготривалий процес несприйнятливості до нововведень, відрив від світових тенденцій науково-технологічного розвитку України призвели до соціально-економічного й структурно технологічного відставання. У складному становищі опинилися регіони, особливо ті із них, що не мають конкурентних переваг у вигляді затребуваних ринком ресурсів. І дотепер не вироблені організаційно-економічні механізми реалізації регіональної інноваційної політики, немає адекватної відповіді державних і регіональних органів управління на виклики сучасної економіки, що вимагає підвищення ефективності інноваційного розвитку. Тому вважаємо за необхідне провести ґрунтовний аналіз передумов розвитку інноваційної діяльності України та її регіонів, а також виокремити деякі тенденції, пов'язані з цією діяльністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінювання передумов, які впливають на інноваційну діяльність України та її регіонів, частково здійснювали у своїх працях Н. Внукова, В. Геєць, І. Дашковська, Л. Марчук. Питанням фінансового забезпечення інноваційного розвитку присвятили свої дослідження

такі вітчизняні вчені, як Ю. Бажал, С. Ілляшенко, К. Ільїна, М. Козоріз, М. Федулова, М. Якубовський. Проте досі не проведено цілісного аналізу всіх існуючих передумов в Україні, які позитивно чи негативно впливають на інноваційну діяльність регіонів та держави в цілому.

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні умов, які передують появі та розвитку інноваційної діяльності в Україні та її регіонах. Відповідно до поставленої мети, головними завданнями дослідження стає проведення аналізу головних передумов розвитку інноваційної діяльності, визначення того, які з них стимулюють, а які стримують інноваційну активність України, а також окреслення позитивних та негативних тенденцій та можливостей для України в сфері підвищення рівня її інноваційності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загалом, інноваційна діяльність – це соціально-економічна категорія, яка виникла як результат розвитку постіндустріального суспільства і є креативною відповіддю на постійні та динамічні зміни оточуючого середовища і людства. Вона має свої особливості та характеристики, які впливають на її специфіку ведення і впровадження у практику господарської діяльності підприємства, передбачає створення нових проектів, методів і шляхів виконання уже існуючих речей, продуктів, послуг, їх комерційної експлуатації і подальшого розповсюдження, і як будь-яка діяльність потребує відповідного ресурсного забезпечення, яке б сприяло її ефективному функціонуванню. У сучасних умовах розвитку постіндустріального суспільства та переходу на новий рівень технологічного укладу інноваційна діяльність починає відігравати одну з ключових ролей у побудо-

ві конкурентоспроможної економіки країни та стає одним з ключових чинників підвищення її продуктивності. Стале економічне зростання можуть забезпечити тільки постійний пошук і впровадження тих систем господарювання, які ґрунтуються на використанні нових ідей, що вдало застосовуються і втілюються у життя. Інноваційна діяльність сприяє розвитку наукоємних галузей економіки, дає змогу збільшити економічну безпеку країни та зменшити її технологічну залежність від іноземних виробників [1, с. 301].

Головними передумовами інноваційної діяльності України та її регіонів виступає економічна стабільність, науковий потенціал, поточний стан розвитку інноваційної сфери, обсяг і доступність можливих фінансових ресурсів інноваційного призначення.

Основою, а отже, й важливою передумовою інноваційного розвитку є науковий потенціал, тобто «сукупна можливість національної економічної системи генерувати необхідні знання, що втілюється в кількісних і якісних характеристиках винаходів і нововведень, і визначається чисельністю та професійністю вчених, зайнятих у різних сферах науки» [2, с. 322]. Важливість стану наукової сфери як передумови інноваційного розвитку підтверджується значним інтересом до науки у провідних країнах світу, і зокрема, в Європі.

В Україні попит з боку суб'єктів господарювання на науково-технічні досягнення поки залишаються невисоким. Підтримка наукового сектора здійснюється головним чином через державне фінансування. У багатьох розвинених країнах саме корпоративний сектор є рушієм розвитку науки. Наприклад, за витратами на дослідження і розробки в ЄС в останні роки лідирує Німеччина. У 2008 р. вона витратила на НДДКР 76 796,9 млн дол. США, 69,9% з яких забезпечував саме підприємницький сектор [3, с. 318].

Низька частка коштів, спрямованих у сектор вищої освіти, характерна для всіх регіонів України. Оскільки вищі навчальні заклади відіграють провідну роль у підготовці висококваліфікованих кадрів, їхнє недофінансування матиме незворотні наслідки для наукового потенціалу країни.

У цілому фінансування наукових та науково-технічних робіт в Україні залишається на низькому рівні вже протягом тривалого часу, а частка видатків на науку до ВВП в останні роки не перевищує 1% [4, с. 28]. Недофінансування науки в умовах відкритості економіки породжує значну небезпеку економічного відставання, оскільки сусідні європейські країни проводять активну політику втілення результатів саме економіки знань. Наукова та науково-технічна сфера потребують більшого фінансування хоча б для того, щоб компенсувати зношення основних засобів.

Важливою передумовою успішного зростання інноваційності економіки України є поточний рівень розвитку інноваційної сфери. Сьогодні технологічно відсталими є більшість вітчизняних галузей промисловості, і ця проблема поглиблюється низькою інноваційною активністю в Україні. У 2010 р. в Україні інноваційно активними були лише 13,8% суб'єктів господарювання. Структура витрат на інновації з року в рік суттєвих змін не зазнавала – суб'єкти інноваційного підприємництва головним чином придбавали основні засоби (машини, обладнання тощо) і програмне забезпечення [5, с. 195]. Це свідчить про намагання оновити виробничі потужності, не допустити надмірного фізичного та морального старіння устаткування. Адже на кінець 2010 р. ступінь зносу

основних засобів у цілому в економіці країни становив 74,9%, а в промисловості – 63%. Найбільша частка інноваційних витрат у 2010 р. припадала на переробку промисловість.

Активність промислових підприємств щодо впровадження інновацій у 2010 р. дещо зросла. Та, на жаль, маловідходні, ресурсозберігаючі та безвідходні нові технологічні процеси склали лише 23% від загальної кількості впроваджених. Негативним є також те, що у загальному обсязі нових видів продукції частка освоєння виробництва машин та устаткування залишається на рівні 27,5%.

В регіональному розрізі кількість інноваційно активних підприємств приблизно однакова по всій території України. Проте, за даними Держкомстату за 2010 р., варто відзначити м. Київ з часткою інноваційно активних підприємств у розмірі 23,9% у загальній кількості промислових підприємств, Харківську область – 19,7%, Івано-Франківську – 18,1%, Сумську – 17,9%, Херсонську – 17,7%. До областей, в яких частка інноваційних підприємств є найнижчою відносяться – Запорізька (5,3%), Київська (7,7%), Дніпропетровська (9,1%) [5, с. 7].

Серед факторів, що спричиняють проблеми в сучасних українських умовах, є невизначеність стратегічних пріоритетів регіонального розвитку (аналіз показує, що усі стратегії соціально-економічного розвитку регіонів розроблені «під копірку» й не вміщують особливості стратегічного аналізу кожної окремої території), неготовність регіонів повною мірою використовувати можливості геополітичного розташування та поширення процесу транснаціоналізації на регіональному рівні. Така ситуація спричиняє появу стратегічних та тактичних прорахунків регіонального розвитку України й головне – гальмування процесу залучення величезного виробничого та інтелектуального потенціалу до забезпечення конкурентоспроможності країни та формування якісних факторів економічного зростання. Практично всі регіони України стикаються з одними й тими ж труднощами, найпоширеніші з яких – низький рівень доходів населення, периферійне географічне місце розташування порівняно з економічним центром країни й переважно сировинна економіка. Для вирішення цих проблем необхідно розвивати регіональне виробництво в кожному регіоні, що сьогодні навряд чи можливе без інновацій. Проте важливо розуміти, що інновації – це не лише нова наукова ідея, а продукт, за допомогою якого можна налагодити успішне виробництво, тобто комерціалізувати цей продукт.

Рушійною силою розвитку інноваційної діяльності України та її регіонів виступає розвинена інноваційна інфраструктура. Вона за регіонами України розміщується нерівномірно. Найбільш розвинена інноваційна інфраструктура в Івано-Франківській області, Луганській, Рівненській, Полтавській, Донецькій, Хмельницькій, Житомирській, Миколаївській та Харківській областях. Тут присутні такі елементи інноваційної інфраструктури, як: технологічний парк, інноваційний бізнес-інкубатор, дослідницький центр з питань інновацій, центр науково-технічної та економічної інформації, інноваційно-технологічний кластер, центри комерціалізації інтелектуальної власності та навчально-наукові центри. Проте в деяких областях формування інноваційної інфраструктури залишилося на початковій стадії – було створено лише один технопарк і регіональний центр науково-технічної та економічної інформації (Сумська область) або один інноваційний центр (Чернігівська область).

Однак серед передумов інноваційного розвитку головною є наявність фінансових ресурсів, які потенційно можуть стати джерелами фінансового забезпечення інновацій. Їх поділяють на внутрішні і зовнішні. До перших належать заощадження всередині держави, а до других – іноземні інвестиції.

Теоретично у відкритій економіці недостатність внутрішніх фінансових ресурсів мали б компенсувати зовнішні. Визначальним фактором для інтенсивності іноземного інвестування є рівень процентних ставок у країні. Капітал перетікатиме туди, де ставка є вищою, тобто забезпечує більший дохід. Як відомо, головним індикатором рівня процентних ставок в країні є облікова ставка центрального банку. В Україні вона знаходиться на постійно високому рівні (7,75% у 2011 р.) для порівняння – у провідних зарубіжних країнах облікова ставка є відносно низькою. Ставка ЄЦБ складає 1,25%. Отже, іноземні інвестори мали б бути зацікавлені у вкладенні коштів в економіку нашої держави. Поряд з легальними інвестиціями відбувся непродуктивний відтік капіталу, який передбачає операції протиправного характеру (ухилення від сплати податків, відмивання коштів тощо). Нестабільність і тінізація породжують досить високі ризики, що стримує як внутрішніх, так і зовнішніх інвесторів від вкладення коштів у розвиток України. До того ж позиція України у різних рейтингах доволі низька, що теж має негативні наслідки під час розподілу потоків капіталу на глобалізованому ринку. Наприклад, у Рейтингу ведення бізнесу Україна у 2010 р. зайняла 142 місце із 183, а в 2009 р. – 145 із 181.

Слід зазначити, що на тлі значного уповільнення технологічного розвитку Україна все ж таки демонструє світу свої досягнення в окремих високотехнологічних галузях промисловості. Наша країна зберігає технологічні переваги у розробленні ракетної, космічної, авіаційної техніки, електрозварюванні, енергетичному турбобудуванні, приладобудуванні, виробництві окремих видів озброєння, кристалічних матеріалів для мікроелектроніки. Досягнуто значних успіхів у розробленні програмного забезпечення, роботизації і комп'ютеризації виробництва, створенні систем автоматизованого контролю тощо. Ці досягнення значною мірою обумовлені частковим збереженням наукового кадрового потенціалу, багатим виробничим досвідом, науково-технічними надбаннями України у попередній період розвитку.

Спостерігаємо, що на сучасному етапі у вітчизняній економіці спостерігається стагнація технологічного розвитку, яка супроводжується фрагментарним сплеском науково-технологічних досягнень.

Включення вітчизняної економіки до глобалізаційних процесів веде до появи нових тенденцій у технологічній сфері. Ці тенденції надають певного динамізму застарілій технологічній структурі українського виробництва, хоча далеко не завжди відповідають національним інтересам.

Завдяки міжнародному трансферу новітніх технологій вітчизняне виробництво долучається до їх застосування, але ці технології переважно спрямовують у ті галузі, які займаються продукуванням сировини, матеріалів, енергетичних ресурсів. Таким чином підвищується технологічний ступінь проміжного виробництва, яке цікавить міжнародний капітал. Останній відводить Україні роль сировинно-енергетичного додатка до свого високотехнологічного виробництва [6, с. 34].

В Україні, як і в більшості країн з наздоганяючим розвитком, нині активно розвиваються процеси аутсорсингу. Вона перетворюється на краї-

ну, яку залучають до апробації високих технологій з огляду на рамки її спеціалізації, фахової підготовки науковців, існуючої технологічної бази. Але таке залучення має досить обмежений вибірковий характер і не дає можливості належним чином розвивати власний високотехнологічний сектор. Технологічний розрив між Україною і провідними країнами продовжує зростати внаслідок перманентного вдосконалення базових технологій, яке нині відбувається у світі, а також внаслідок відповідної науково-технологічної політики країн-лідерів [6, с. 35].

Б. Паркер, директор центру технологій та інновацій, що входять у структуру «Кремнієвої долини», проаналізувавши створення технопарків у світі, зробив висновок: щоб сформувався ефективний технопарк, необхідні декілька умов. До основних належать: розвинуті наукові установи (вищі навчальні заклади, лабораторії); розвиток венчурної індустрії у державі як одного з основних джерел фінансування інноваційних проектів; податкові, адміністративні та інші пільги, підтримані державними програмами та нормативно-правовими актами; висококваліфіковані кадри, які б продукувалися розвинутими науковими установами [7, с. 239].

Такі умови, як наявність наукових установ та висококваліфікованих кадрів є взаємозалежними та взаємодоповнюючими, адже тільки розвинуті вищі навчальні заклади можуть продукувати висококваліфіковані кадри і, навпаки, тільки висококваліфіковані кадри можуть формувати й удосконалювати розвинуті наукові установи. В Україні є декілька наукових центрів, які могли б стати базою для розбудови технопарку: у Києві, Львові, Харкові. Наші навчально-наукові установи продукують хороших фахівців, які, не знайшовши роботу в Україні, виїжджають за кордон. Створивши технопарк, такі фахівці мали б можливість проходити практику і брати безпосередню участь у дослідженнях, а найкращих з них оцінили б і взяли на роботу із високою заробітною платою. Саме з високою заробітною платою, адже основу технопарку будуть складати філії світових лідерів ІТ та передових технологій, у яких рівні оплати праці значно вищі.

Наступною умовою є пільги, які повинні бути як податковими (зменшення податку на прибуток, ПДВ інших податків та зборів), так і фінансовими, адміністративними (пільгові державні кредити, зменшення документарної бюрократизації, пільгова орендна плата тощо). Якщо порівняти обсяг отриманих цільових субсидій технологічними парками та виконавцями проектів України у 2008 р., то він скоротився до 3 млн грн. та не досягнув 1 млн грн у 2009 р.

Ще однією умовою, досить важливою, є формування ринку венчурного капіталу. Ринок повинен складатися як з формального (венчурні фонди), так і неформального сектора (приватні інвестори). Сьогодні ці два сектори функціонують в Україні. Приватні інвестори неохоче фінансують інноваційні бізнес-проекти через великий ризик. Кількість венчурних фондів досить значна, і на кінець 2009 р. офіційно зареєстрованих нараховувалося 585. Але обсяги діяльності їх є незначними, тому що в Україні ринок інвестиційних інститутів не настільки розвинений, щоб забезпечувати необхідне фінансування венчурних фондів. Деякі інноваційні проекти потребують значних інвестицій, що обчислюються сотнями тисяч або ж мільйонами доларів. На сьогодні інвестиційні інститути не оперують достатньо великими коштами, щоб профінансувати такі ризикові проекти. До того ж існуючі венчурні фонди спрямовують свої кошти в менш ризикові га-

лузі: торгівля, харчування, будівництво. Лише деякі займаються фінансуванням інноваційних проектів у сфері передових технологій. Пропозиція венчурного капіталу ще не розвинена, а та частина, що функціонує, вибрала менш ризиковий напрям оминаючи інноваційні проекти. Якщо ж розглянути попит, то він досить великий. На сьогодні є багато бізнес-проектів, які тільки й чекають приходу інвестора. Щоб виправити ситуацію, потрібне державне регулювання, насамперед законодавче стимулювання інвестиційних вливань у сфери ІТ та передових технологій за допомогою різних пільг та покращення фінансових умов діяльності венчурних фондів [8, с. 104].

Висновки з проведеного дослідження. В умовах інституційних змін системи господарювання, перенесення центру уваги на інноваційний розвиток регіонів України стає актуальним завданням на шляху забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в цілому. У цьому контексті головною метою інноваційної політики регіону є створення системи, що забезпечує ефективну взаємодію державних органів управління з підприємствами й організаціями інноваційної сфери для використання досягнень науки й технологій в інтересах соціально-економічного розвитку території, а також формування умов для підвищення технологічного рівня й конкурентоспроможності промислового виробництва та забезпечення на цій основі стійкого зростання продуктивності праці в матеріальній сфері регіональної економіки. Заходами реалізації зазначеної політики виступають програми забезпечення потенціалу пріоритетних для регіону виробництв за допомогою залучення приватних інституційних інвесторів до реалізації інновацій; формування режиму економічного стимулювання інноваційної діяльності. Таким чином, мова йде про створення сучасної регіональної інноваційної системи.

Розбудова такої системи повинна стати стратегічним напрямом модернізації промисловості, виходом на сучасний, в порівнянні з передовими європейськими країнами рівень розвитку. Для виходу на такий рівень Україна потребує здійснення цілого комплексу реформ і великої кількості іноземних інвестицій, якісної економіки знань і потужної науково-технічної бази для розвитку технологій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дашковська І.Б. Сутність основних понять інноваційної теорії // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Л., 2011. – № 720 Менеджмент і підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 296-302.
2. Заюков І.В. Якісний розвиток трудового потенціалу – основа підвищення конкурентоспроможності країни / І.В. Заюков // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону, 2009. – Вип. 5. – Т. 2. – С. 321-326.
3. Россия и страны мира 2010 : стат. сб. / Росстат. – М. : ИИЦ «Статистика России», 2010. – 372 с.
4. Статистичний збірник «Україна у цифрах 2010» / за ред. О.Г. Осауленка. – К. : Державний комітет статистики України, 2011. – 252 с.
5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : стат. зб. / Держкомстат України. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2011. – 282 с.
6. Марчук Л.П. Технологічна політика як чинник інноваційного розвитку економіки / Л. Марчук // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – Миколаїв. – 2011. – Вип. 4(61), Т. 1. – С. 30-38.
7. Ільїна К. Оцінка головних передумов інноваційного розвитку у відкритій економіці / К. Ільїна // Формування ринкової економіки в Україні. – 2012. Вип. 26. Ч. 1. – С. 238-244.
8. Мороз О. Проблеми та перспективи створення аналогу «Кремнієвої долини» в Україні / О. Мороз // Матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції студентів і аспірантів «Молода наука Волині: пріоритети та перспективи досліджень» (10-11 травня 2011 року) : у 3 т. Т. 3. – Луцьк : Волин. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2011. – 310 с.

УДК 330.32

Пушкарчук І.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Луцького національного технічного університету

ВЗАЄМОБУМОВЛЕНІСТЬ ТА ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ ЕКОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ

Обґрунтовано сутність категорії «інвестиційна спроможність регіону» та її відмінність з категоріями «інвестиційна привабливість регіону» та «інвестиційна активність регіону». Проаналізовано інвестиційну спроможність регіонів України, а також рівень їх екологічного розвитку. Встановлено, що інвестиційна спроможність регіону є передумовою екологічного розвитку регіону та результатом такого розвитку. Визначено проблемні аспекти екологічного розвитку регіонів України, що перешкоджають нарощуванню їх інвестиційної спроможності та є результатом неналежного інвестиційного забезпечення такого розвитку й неефективного використання інвестицій.

Ключові слова: регіон, екологічний розвиток регіону, інвестиції, інвестиційна привабливість регіону, інвестиційна активність регіону, інвестиційна спроможність регіону.

Пушкарчук І.Н. ВЗАИМОУСЛОВЛЕННОСТЬ И ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Обосновано сутність категорії «інвестиційна спроможність регіону» та її відмінність з категоріями «інвестиційна привабливість регіону» та «інвестиційна активність регіону». Проаналізовано інвестиційну спроможність регіонів України, а також рівень їх екологічного розвитку. Встановлено, що інвестиційна спроможність регіону є передумовою екологічного розвитку регіону та результатом такого розвитку. Визначено проблемні аспекти екологічного розвитку регіонів України, що перешкоджають нарощуванню їх інвестиційної спроможності та є результатом неналежного інвестиційного забезпечення такого розвитку й неефективного використання інвестицій.

Ключевые слова: регион, экологическое развитие региона, инвестиции, инвестиционная привлекательность региона, инвестиционная активность региона, инвестиционная состоятельность региона.

Pushkarchuk I.M. INTERCONDITIONALITY AND INTERDEPENDENCE OF ECOLOGICAL DEVELOPMENT AND INVESTMENT ABILITY OF THE REGION

The essence of category «investment ability of the region» and its distinction from categories «investment attractiveness of the region» and «investment activity in the region» are considered. The investment ability of Ukraine's regions and level of their ecological development are analyzed. It is established that the investment ability of the region is simultaneously prerequisite for ecological development of the region and the result of this development. The problematic aspects of ecological development of Ukraine's regions are identified. These problematic aspects hinder to increase the investment ability of the region and they are the result of inadequate investment of ecological development and inefficient use of investment.

Keywords: region, ecological development of the region, investments, investment attractiveness of the region, investment activity in the region, investment ability of the region.

Постановка проблеми. На сьогодні сталий розвиток регіонів України найсильніше гальмується проблемами, що виникають в екологічній сфері. Саме за рівнем екологічного розвитку регіони нашої держави характеризуються найвищим рівнем асиметричності та щорічним посиленням дивергенції, що потребує належного фінансового забезпечення такого розвитку. При цьому, в умовах обмеженості власних фінансових ресурсів, пріоритетна роль у процесах забезпечення їх екологічного розвитку регіонів України відводиться саме інвестиціям. Інвестування виступає одночасно і альтернативним, і взаємодоповнюючим джерелом фінансового забезпечення екологічного розвитку регіонів країни. За таких умов особливої ваги набувають питання інвестиційної спроможності регіонів у забезпеченні екологічного їх розвитку, що спричинене значними відмінностями між необхідними обсягами ресурсів, їх наявністю та ефективністю використання задля забезпечення такого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковці постійно звертають увагу на дослідження проблем екологічного розвитку та обґрунтування шляхів їх подолання й інструментарію забезпечення динамічного такого розвитку. Екологічний розвиток регіону є об'єктом досліджень Н. Андрєєвої, О. Балацького, Б. Буркинського, І. Вахович, О. Веклич, Т. Галушкіної, Б. Данилишина, В. Кравціва, Л. Мельника, С. Харічкова та багатьох інших науковців.

Дослідженню окремих аспектів інвестиційної спроможності регіонів країни та механізмам їх нарощування присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців. Значний внесок у даному напрямі здійснили провідні вчені-економісти: О. Акименко, А. Асаул, І. Бланк, С. Буткевич, М. Бутко, В. Геєць, З. Герасимчук, І. Заблудська, С. Зеленський, Н. Корнеева, О. Крайник, М. Крупка, Л. Петкова, Д. Стеченко, Т. Уманець, О. Шаповалова та багато інших. Основним чином увага дослідників акцентується на дослідженні факторів, що визначають інвестиційну привабливість та інвестиційну активність розвитку регіонів, методичних підходах до їх оцінки й державній політиці в даних напрямках. Разом з тим, подальших досліджень потребує інвестиційна спроможність регіону та його екологічний розвиток в їх взаємозв'язку та взаємозалежності задля встановлення причинного зв'язку цих явищ й всебічного виявлення і врахування їх взаємного впливу.

Постановка завдання. Виходячи із сказаного, мету даної роботи визначимо, як встановлення в результаті наукового дослідження сутності інвестиційної спроможності регіону та її зв'язку із екологічним розвитком.

Виклад основного матеріалу дослідження. Насамперед визначимось із змістом інвестиційної спроможності регіону. Основним чином, вітчизняні науковці оперують категоріями інвестиційна привабливість

та інвестиційна активність регіону. Категорія інвестиційна спроможність регіону є набагато ширшою, ніж категорія «інвестиційна привабливість регіону» та «інвестиційна активність регіону» й одночасно охоплює аспекти, притаманні обом цим категоріям. Підходи науковців до трактування даних категорій подано в таблиці 1.

Загалом, інвестиційна привабливість регіону відображає його рівень розвитку, що є передумовою (можливості) залучення інвестицій в економіку, соціальну та екологічну сфери регіону. Інвестиційна активність регіону відображає інтенсивність інвестиційної діяльності. Щодо *інвестиційної спроможності регіону*, то виходячи із самого поняття «спроможності» як стану об'єкта та його можливості в багатьох реальних процесах і явищах, на нашу думку, її варто розглядати як здатність регіону залучати, ефективно формувати й використовувати як внутрішні, так і зовнішні інвестиційні ресурси для забезпечення збалансованого соціального, екологічного та економічного розвитку як у коротко- так і у довгостроковій перспективі.

Відмінності між даними категоріями наведено у таблиці 2.

Інвестиційна спроможність регіону оцінює як теперішній стан, так і майбутні можливості регіонального розвитку, зважаючи на ті аспекти, що гаранту-

ють позитивні інвестиційні потоки в майбутньому. На відміну від інвестиційної активності та інвестиційної привабливості, інвестиційна спроможність регіону характеризується рівнем концентрації інвестицій, ефективністю їх формування з різних джерел і використання.

З цих позицій, вважаємо, що інвестиційна спроможність регіону характеризується такими трьома аспектами: 1) здатністю регіону залучати інвестиційні ресурси, що відображається рівнем його інвестиційної забезпеченості; 2) здатністю регіону ефективно використовувати інвестиційні ресурси, тобто інвестиційною результативністю; 3) здатністю регіону формувати ефективну структуру інвестиційних ресурсів, характеризуючись інвестиційною самостійністю в процесах забезпечення соціо-еколого-економічного розвитку.

Проаналізуємо рівень інвестиційної спроможності регіонів України. Загалом у 2010-2013 роках суб'єктами господарювання за рахунок усіх джерел фінансування в Україні було освоєно 1010413 млн грн капітальних інвестицій та, зокрема, у 2013 році – 267728 млн грн, що на 8,8% менше, ніж у 2012 році і на 41,6% більше, ніж у 2010 році [10]. Як і в попередні роки, у 2013 році найвагомішу частку всіх капітальних інвестицій було спрямовано в розвиток промисловості (39,5%), у будівництво (17,3%),

Таблиця 1

Трактування сутності категорій «інвестиційна активність регіону» та «інвестиційна привабливість регіону»

Категорії	Зміст
Інвестиційна привабливість регіону	становище регіону в той чи інший момент часу, тенденції його розвитку, що відображаються в інвестиційній активності [1].
	це якісна та кількісна характеристика внутрішнього та зовнішнього середовища об'єкта можливого інвестування [2].
	відповідність регіону основним цілям інвесторів, що полягають у прибутковості, безризиковості і ліквідності інвестицій [3].
	інтегральна характеристика окремих регіонів країни з позиції інвестиційного клімату, рівня розвитку інвестиційної інфраструктури, можливостей залучення інвестиційних ресурсів та інших факторів, які істотно впливають на формування дохідності інвестицій та інвестиційних ризиків та ін. [4].
Інвестиційна активність регіону	концентрація і розподіл інвестиційного капіталу, активізація впровадження нових виробничих потужностей, розвиток прямих і портфельних інвестицій [5].
	результат реалізації інвестиційної привабливості регіону, тобто реальний розвиток інвестиційної діяльності в регіоні, що характеризується обсягами і темпами залучення інвестицій в основний капітал регіону [6, с. 5].
	сукупність власних фінансових можливостей регіону та можливостей залучення зовнішніх фінансових ресурсів [7, с. 86].
	міра інтенсивності процесів інвестування у рамках регіону, що враховує ресурсні і реалізовані інвестиційні можливості регіональної економічної системи [8, с. 16].
	характеристика рівня інтенсивності інвестиційних процесів з урахуванням специфічних для регіону умов і чинників розвитку, що спрямована на виявлення і ефективний перерозподіл наявних у регіонах інвестиційних ресурсів як в просторі, так і в часі [9, с. 31].

Таблиця 2

Відмінності між категоріями «інвестиційна активність регіону», «інвестиційна привабливість регіону» та «інвестиційна спроможність регіону»

Ознаки відмінності	Інвестиційна привабливість регіону	Інвестиційна активність регіону	Інвестиційна спроможність регіону
Детермінанти	рівень сталого розвитку регіону, інвестиційна інфраструктура	концентрація інвестицій в регіоні, активність інвестиційної діяльності в регіоні	концентрація інвестицій в регіоні, ефективність їх формування та використання
Економічна основа	вимір факторів, що визначають здатність регіону залучати інвестиційні ресурси для сталого розвитку	вимір інтенсивності інвестиційної діяльності регіону	вимір здатності регіону залучати, ефективно формувати та використовувати інвестиції для сталого розвитку
Цінність результату оцінки	для інвестора	для регіональних органів влади	для регіональних органів влади
Критерії	сталий розвиток регіону, потенціал регіону	інвестиційна забезпеченість, інтенсивність інвестиційної діяльності регіону	інвестиційна забезпеченість, інвестиційна результативність, інвестиційна самостійність

Авторська розробка

в об'єкти торгівлі (8,4%), у сільське господарство, лісове та рибне господарство (7,1%) тощо.

Згідно статистичних даних, відстежуються значні асиметрії в обсягах залучених інвестиційних вкладень у межах різних регіонів України. Так, у 2013 році, як і в попередні роки, найбільшу частку капітальних інвестицій на одну особу традиційно було освоєно в м. Київ, Київській, Дніпропетровській, Донецькій областях та АРК.

Основним джерелом фінансування капітальних інвестицій в Україні в 2010-2013 роках традиційно залишались власні кошти підприємств та організацій (понад 58%). При цьому за роками питома вага бюджетного фінансування капітальних інвестицій суттєво знизилась і за рахунок коштів державного бюджету в 2013 році було профінансовано 2,4% загального обсягу капітальних інвестицій, а за рахунок коштів місцевих бюджетів – 2,7%. Та й загалом роль держави в процесі нагромадження капіталу зводиться тільки до питомої ваги державних інвестицій у загальному обсязі капіталовкладень. Диференціація капіталовкладень між регіонами, зокрема, й пояснюється тим, що основним джерелом фінансування інвестицій були власні кошти.

Обсяги залучення банківського капіталу та коштів іноземних інвесторів мали тенденцію до зниження. У 2011 році за рахунок цих джерел було освоєно відповідно 16,1% і 2,8% усіх інвестицій, а в 2013 році – відповідно 15,3% і 1,8% усіх інвестицій.

Найбільше капітальних інвестицій у житлове будівництво на одну особу населення було освоєно в Київській області, АРК, м. Київ і м. Севастополь. Рівень диференціації між регіонами України за показником середньодушових капітальних інвестицій у житлове будівництво в 2010 році становив понад 11,1, а в 2013 році зріс до 16,4.

Суттєвими були також регіональні диспропорції за показниками обсягу капітальних інвестицій щодо ВРП і припливу прямих іноземних інвестицій у формуванні ВРП. У досліджуваному періоді за рахунок капітальних інвестицій було сформовано найзначнішу частку ВРП в АРК, містах Київ і Севастополь, Київській та Одеській областях, а найменше – у Житомирській, Сумській, Чернігівській, Херсонській, Черкаській областях. У світовій практиці встановлено рекомендоване значення даного показника на рівні не менше 17-20% [11, с. 87]. У 2010 році даний показник відповідав рекомендованому значенню в 10-ти регіонах України, а в 2012 році – у 12-ти регіонах (АРК, Вінницька, Донецька, Київська, Кіровоградська, Львівська, Одеська, Полтавська, Тернопільська, Харківська області, м. Київ і м. Севастополь). Основним чином, це відбулось за рахунок випереджаючого росту капітальних інвестицій за регіонами над темпами росту ВРП.

У 2013 році в економіку України іноземними інвесторами було вкладено 2860,1 млн дол. США прямих іноземних інвестицій, що становило лише 57,6% їх вкладеного обсягу в 2012 році. Станом на 1 січня 2014 року загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку регіонів України становив 58296,8 млн дол. США, що складало 1283,6 дол. США на одного жителя країни. 31,0% усіх прямих іноземних інвестицій отримали підприємства промисловості, 26,4% – підприємства фінансової та страхової діяльності, 13,0% – підприємства оптової та роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів.

Іноземні інвестиції в Україні концентрувались здебільшого в м. Київ (9959 дол. США/особу), Дні-

пропетровській (2758 дол. США/особу), Київській (1134 дол. США/особу), Харківській областях (813 дол. США/особу) і АРК (822 дол. США/особу). Міжрегіональна диференціація за обсягом прямих іноземних інвестицій на душу населення в Україні станом на 2010 рік становила 143,8 (найбільше: м. Київ – 7936 дол. США; найменше: Тернопільська область – 55 дол. США), а в 2013 році – збільшилась до 156,6 (найбільше: м. Київ – 9959 дол. США; найменше: Тернопільська область – 64 дол. США).

За міжнародними стандартами іноземні інвестиції повинні становити не менше 5% ВРП [11, с. 410], що в 2013 році було відмічено майже у всіх регіонах України, окрім Вінницької, Донецької, Тернопільської, Чернігівської і Вінницької областей. Прямі іноземні інвестиції в економіку регіонів України, окрім Донецької області, у досліджуваному періоді перевищували обсяги прямих інвестицій (акціонерного капіталу) з регіонів.

У цілому, на основі проведеного аналізу, можна зробити висновки, що інвестиційна спроможність більшості регіонів України до 2012 року зростала, однак у 2013 році – практично за всіма регіонами знизилась у результаті скорочення обсягів інвестиційного забезпечення регіонів та зниження результативності використання інвестицій. Зниження інвестиційної забезпеченості регіонів України в 2013 році було обумовлене як політичними, так і економічними факторами. Найбільш інвестиційно спроможними регіонами України в досліджуваному періоді були м. Київ, м. Севастополь, АРК, Київська, Дніпропетровська та Донецька області за рахунок дуже високого порівняно з іншими регіонами рівня інвестиційної забезпеченості й належного рівня інвестиційної самостійності. При цьому показники інвестиційної результативності за вказаними регіонами були чи не найнижчими.

На наступному етапі нашого дослідження визначимо зв'язок між інвестиційною спроможністю та екологічним розвитком регіону.

Очевидно, що інвестиції в екологічний розвиток регіону є фактором соціально-економічного розвитку та невід'ємною умовою його сталого розвитку. Обсяги інвестицій в екологічну сферу регіону корелюють із рівнем розвитку економічної та соціальної сфер й при цьому екологічний розвиток визначає і впливає на інвестиційну привабливість регіону. Реалізація інвестицій в екологічну сферу регіону забезпечує не лише екологічний, а й синергетичний ефект. Деградація навколишнього природного середовища стримує сталий розвиток регіону та негативно позначається на його інвестиційній привабливості. Таким чином, між інвестиційною спроможністю і екологічним розвитком регіону існують як прямий, так і зворотний зв'язок. Тому, інвестиційну спроможність необхідно досліджувати як результат і як передумову екологічного розвитку регіону.

Як показує проведений аналіз, за регіонами України спостерігається значний рівень антропогенного і техногенного навантаження на навколишнє природне середовище, що свідчить про дуже складне їх екологічне становище.

Викиди шкідливих речовин від усіх видів економічної діяльності за регіонами України перевищують допустимі норми в 3-7 рази [12] та мають тенденцію до зростання. Загалом в Україні в 2013 році в розрахунок на 1 км² в атмосферу було викинуто 11,1 т шкідливих речовин із стаціонарних та пересувних джерел забруднення, а у розрахунок на одну особу – 147,7 кг. Обсяг скидання забруднених зво-

ротних вод у поверхневій водні об'єкти того ж року сягав 1717 млн м³, що в розрахунку на одну особу становило 38 м³.

У 2013 році загалом за регіонами України утворилося 448117,6 тис. т відходів, що на 0,6% менше порівняно з 2012 роком. При цьому сумарний обсяг відходів, що утворилися в Дніпропетровській, Донецькій, Кіровоградській та Луганській областях, складав майже 92% від загального обсягу утворених відходів [10].

За роками в Україні відслідковується тенденція збільшення екологічних зборів, пред'явлених підприємствам, організаціям та установам за забруднення навколишнього природного середовища, і їх сплата не в кожному регіоні була стовідсотковою. Зокрема, у 2013 році підприємствами, організаціями та установами промисловості України за забруднення навколишнього природного середовища та порушення природоохоронного законодавства було фактично сплачено екологічних платежів у сумі 2718,1 млн грн (з урахуванням погашення заборгованості за попередні роки), що майже в понад 2,2 разів більше, ніж 2010 року (1240,7 млн грн) та становило лише 88,8% від пред'явленого їм обсягу – 3095,0 млн грн, з яких 3050,6 млн грн становив екологічний податок та 44,4 млн грн – штрафні санкції за порушення природоохоронного законодавства [13, с. 187]. Це підтверджує той факт, що даний інструмент не стимулює суб'єктів господарювання за регіонами України до раціонального використання природних ресурсів та охорони довкілля.

Понад 70% екологічного податку країни становили платежі за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин від стаціонарних та пересувних джерел забруднення, 25% – за розміщення відходів, 4% – за скиди забруднюючих речовин у водойми.

Найбільші суми екологічних платежів за забруднення навколишнього природного середовища в досліджуваному періоді було пред'явлено підприємствам, організаціям та установам Дніпропетровської, Донецької, Запорізької, Львівської, Полтавської областей та м. Київ [13, с. 186]. Фактична ж сплата цих екологічних платежів за жодною з перелічених областей не склала 100%. У 2013 році лише підприємства, організації та установи Вінницької області сплатили екологічні платежі в повному обсязі.

У 2013 році на охорону навколишнього природного середовища суб'єктами господарювання регіонів України було витрачено 20377,8 млн грн (без ПДВ), що на 0,7% менше порівняно з 2012 роком [14, с. 8]. Із загального обсягу витрат на охорону навколишнього природного середовища 70% (14339,0 млн грн) становили поточні витрати, 30% (6038,8 млн грн) – капітальні інвестиції, у тому числі 89,04% (5376,7 млн грн) – інвестиції в основний капітал, 10,96% (662,1 млн грн) – витрати на капітальний ремонт природоохоронного обладнання [14, с. 8].

За рахунок коштів державного та місцевих бюджетів було освоєно 7,1% капітальних інвестицій і здійснено 3,6% поточних витрат, а основним джерелом фінансування витрат на охорону довкілля, як і в попередні роки, були власні кошти підприємств та організацій – відповідно 59,5% і 96,3% [14, с. 8].

Понад 85% капітальних інвестицій на охорону НПС від сумарного обсягу в Україні було освоєно підприємствами, зареєстрованими в Київській (1863,3 млн грн), Донецькій (1468,6 млн грн), Дніпропетровській (1000,8 млн грн), Запорізькій (322,9 млн грн), Луганській (322,0 млн грн) областях та м. Київ (203,6 млн грн) [13, с. 175].

Поточні витрати суб'єктів господарювання на охорону та раціональне використання природних ресурсів у 2010-2013 роках зросли із 10366,6 млн грн до 14339 млн грн, тобто на 38,3%, а відтак їх ріст відбувався повільнішими темпами, ніж ріст екологічних платежів за порушення природоохоронного законодавства, тому необхідно проводити активнішу й агресивнішу регіональну екологозахисну політику як самими регіонами, так і державою [13, с. 177].

Понад 80% поточних витрат на охорону та раціональне використання природних ресурсів від загальної суми в Україні було здійснено підприємствами, які зареєстровані в Дніпропетровській (3988,7 млн грн), Донецькій (2318,5 млн грн), Запорізькій (1212,6 млн грн), Луганській (1054,2 млн грн), Харківській (749,9 млн грн), Полтавській (649,0 млн грн), Київській (408,7 млн грн) областях та м. Київ (1171,4 млн грн) [14, с. 9]. Дані регіони зайняли й провідні позиції за сумою капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища та раціональне використання природних ресурсів.

Свідченням поліпшення екологічних параметрів виробництва є витрати підприємств на утримання та ремонт основних засобів природоохоронного призначення. У 2010-2013 роках обсяги інвестицій суб'єктів господарювання України в капітальний ремонт основних засобів природоохоронного призначення зросли з 498 млн грн до 662,1 млн грн [13, с. 176], але не були достатніми. Найбільше інвестицій у капітальний ремонт основних засобів природоохоронного призначення вкладали підприємства Донецької, Дніпропетровської, Запорізької, Полтавської, Луганської областей та м. Київ.

Таким чином, інвестування в екологічний розвиток регіонів України характеризується позитивною динамікою та активізацією суб'єктів господарювання в даних процесах та водночас зниженням ролі держави. Проте в цілому інвестиційне забезпечення екологічного розвитку регіонів України на досить низькому рівні.

Для більшої наочності представимо результати аналізу інвестиційної спроможності та екологічного розвитку регіонів України в таблиці 3.

Як бачимо, регіони-лідери за показниками екологічного розвитку є регіонами-аутсайдерами за показниками інвестиційної спроможності і, навпаки. Спостерігаємо, чим регіон України характеризується гіршим екологічним становищем, тим більші обсяги інвестицій у такому регіоні спрямовуються на охорону навколишнього природного середовища та його відновлення. Здавалося б, чим більше вкладається коштів в економічну, соціальну та екологічну сфери регіону, тим вищим має бути рівень його економічного, соціального та екологічного розвитку. Однак, як підтвердив проведений аналіз, високий рівень інвестиційної спроможності таких регіонів України, як м. Київ, м. Севастополь, Київська, Дніпропетровська та Донецька області не гарантував їм належного екологічного розвитку. Ріст інвестиційної спроможності цих регіонів України не супроводжувався поліпшенням стану навколишнього природного середовища, оскільки зростали абсолютні показники інвестиційної забезпеченості, але цього було недостатньо та водночас інвестиційна результативність була низькою.

Відтак, такі регіони спроможні залучити інвестиції на забезпечення екологічного розвитку, однак, нерезультативно їх використовують. Також причиною низького екологічного розвитку високо інвестиційно спроможних регіонів є й те, що основна частка

Таблиця 3

Групування регіонів України за основними показниками їх інвестиційної спроможності та екологічного розвитку в 2010-2013 роках

Показники		Регіони-лідери	Регіони-аутсайдери
Інвестиційна спроможність регіонів України			
Інвестиційне забезпечення	1. Капітальні інвестиції на одну особу населення, грн.	м. Київ, Київська, Полтавська, Дніпропетровська, Донецька області	Херсонська, Закарпатська, Рівненська, Сумська, Чернівецька області
	2. Прямі іноземні інвестиції на одну особу населення, дол. США	м. Київ, АРК, Київська, Дніпропетровська, Харківська, Донецька області	Тернопільська, Вінницька, Кіровоградська, Хмельницька, Чернівецька області
	3. Капітальні інвестиції, % до ВРП	АРК, м. Київ, м. Севастополь, Київська, Одеська області	Житомирська, Сумська, Чернігівська, Херсонська, Черкаська області
	4. Прямі іноземні інвестиції, % до ВРП	м. Севастополь, м. Київ, Дніпропетровська, Черкаська області, АРК	Тернопільська, Донецька, Чернігівська, Черкаська, Вінницька області
Інвестиційна результативність	5. Середній темп росту капітальних інвестицій, %	Луганська, Донецька, Київська області, Волинська області, АРК	Запорізька, Львівська, Миколаївська, Херсонська, Хмельницька області
	6. Середній темп росту прямих іноземних інвестицій, %	АРК, Черкаська, Кіровоградська, Полтавська, Миколаївська області	Харківська, Рівненська, Тернопільська, Чернівецька, Київська області
	7. Капіталовіддача ВРП (співвідношення ВРП до капітальних інвестицій)	Чернігівська, Сумська, Житомирська, Черкаська, Херсонська області	АРК, Київська, Одеська області, м. Київ, м. Севастополь
Інвестиційна самостійність	8. Концентрація внутрішніх джерел фінансування капітальних інвестицій (кошти державного і місцевих бюджетів, власні кошти підприємств, кошти населення), %	Рівненська, Дніпропетровська, Житомирська, Запорізька, Черкаська області	м. Севастополь, АРК, Одеська, Миколаївська, Тернопільська області
	9. Коефіцієнт покриття імпорту експортом	Донецька, Кіровоградська, Запорізька, Миколаївська, Полтавська області	м. Київ, Одеська, Львівська, Київська, Волинська області
Екологічний розвиток регіонів України			
1. Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних та пересувних джерел забруднення у розрахунку на км ² , т		Херсонська, Рівненська, Чернігівська, Кіровоградська, Житомирська області	м. Київ, м. Севастополь, Донецька, Дніпропетровська, Луганська області
2. Утворення відходів у розрахунку на км ² , т		Закарпатська, Житомирська, Чернігівська, Херсонська, Одеська області	Дніпропетровська, Донецька, Луганська, Кіровоградська області, м. Київ
3. Питома вага утилізованих відходів у загальній кількості утворених, %		Полтавська, Черкаська, Кіровоградська, Чернігівська, Хмельницька області	м. Київ, Тернопільська, Рівненська, Миколаївська, Львівська області
4. Скидання забруднених зворотних вод у поверхневі водні об'єкти на одну особу, м ³		Вінницька, Волинська, Івано-Франківська, Хмельницька, Закарпатська області	Донецька, Дніпропетровська, Луганська, області, м. Київ, м. Севастополь
5. Площа відтворення лісів за регіонами, % до загальної площі регіону		м. Київ, Рівненська, Чернівецька, Житомирська, Закарпатська області	Дніпропетровська, Миколаївська, Донецька області, АРК, м. Севастополь
6. Екологічний податок, пред'явлений підприємствам за забруднення НПС, на одну особу населення регіону, грн.		Тернопільська, Чернівецька, Закарпатська, Івано-Франківська, Волинська області	Запорізька, Дніпропетровська, Полтавська, Львівська області, м. Київ
7. Штрафні санкції, пред'явлені підприємствам за порушення природоохоронного законодавства, у розрахунку на одну особу населення, грн.		Волинська, Івано-Франківська, Сумська, Хмельницька, Чернівецька області	Донецька, Дніпропетровська, Харківська, Львівська області, м. Севастополь
8. Частка фактично сплачених підприємствами екологічних платежів до їх пред'явленої суми за забруднення НПС, %		Вінницька, Чернівецька, Тернопільська, Сумська області, м. Київ	Луганська, Донецька, Дніпропетровська, Миколаївська області, м. Севастополь
9. Капітальні інвестиції підприємств на охорону та раціональне використання природних ресурсів на одну особу населення регіону, грн.		Київська, Запорізька, Донецька, Дніпропетровська, Луганська області	Житомирська, Волинська, Тернопільська, Чернівецька, Закарпатська області
10. Інвестиції підприємств в капітальний ремонт основних засобів на одну особу населення регіону, грн.		Донецька, Дніпропетровська, Запорізька, Полтавська, Івано-Франківська області	Хмельницька, Харківська, Житомирська, Кіровоградська, Волинська області
11. Капітальні інвестиції підприємств на охорону та раціональне використання природних ресурсів за рахунок бюджетних коштів на одну особу населення регіону, %		Луганська, Запорізька, Івано-Франківська, Донецька, Дніпропетровська області	Закарпатська, Сумська, Житомирська, Миколаївська, Тернопільська області

*За даними Державної служби статистики України [10; 13; 14]

сформованих інвестицій спрямовується в економічну їх сферу, що відповідним чином позначається на екологічній складовій сталого розвитку таких регіонів. На цій основі можна стверджувати про неефективність як державної, так і внутрішньої регіональної політики інвестиційного забезпечення екологічного розвитку в Україні.

Висновки з проведеного дослідження. Згідно проведеного дослідження, можна зробити висновок, що необхідною умовою екологічного розвитку регіону є належний рівень їх інвестиційної спроможності. Разом з тим, за регіонами України спостерігається обернена залежність між рівнем інвестиційної спроможності та екологічним розвитком. Чим вищий рівень інвестиційної спроможності регіону, тим нижчий рівень його екологічного розвитку і, навпаки. Головною причиною такої ситуації є нерезультативне використання інвестицій за регіонами України на цілі екологічного розвитку. Вирішення такої проблеми потребує формування та реалізації дієвих інструментів стимулювання ефективного використання екологічних інвестицій. Також більшість регіонів України характеризується низьким рівнем інвестиційного забезпечення екологічного розвитку. Тому для залучення інвестицій на екологічний розвиток регіону, слід створити визначені умови та активно залучати інвестиції з різноманітних джерел і водночас необхідна система стимулювання інвестицій в екологічну сферу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Асаул А. Систематизация факторов, характеризующих инвестиционную привлекательность регионов / А. Асаул // Региональная экономика. – 2004. – № 2. – С. 53-62.
2. Гребеникова Е. Состояние инвестиционной деятельности в Украине и возможности ее активизации / Е. Гребеникова // Экономика. Финансы. Право. – 2003. – № 2. – С. 14-18.
3. Методика розрахунку інтегральних регіональних індексів екологічного розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uazakon.com/documents/date_1a/pg_ibcnog/index.htm.
4. Страховий та інвестиційний менеджмент [Електронний ресурс] / В.Г. Федоренко, В.Б. Захожай, В.Г. Чувардинський [та ін.]. – К.: МАУП, 2002. – 344 с. – Режим доступу : <http://fingal.com.ua/content/view/1192/87/1/1/>.
5. Бутко М. Сучасна проблема оцінки інвестиційної привабливості регіону / М. Бутко, С. Зеленський, О. Акименко // Економіка України. – 2005. – № 11. – С. 30-37.
6. Гришина И. Применение интегрального показателя инвестиционной привлекательности региона для среднесрочного прогнозирования инвестиционной активности в субъектах РФ / И. Гришина // Инвестиции в России. – 2002. – №3. – С. 3-11.
7. Казакевич Е. А. Формирование инвестиционного климата в урбанизированном промышленном комплексе: методический аспект : автореф. дис. на соиск. учен. степени канд. экон. наук.: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности)» / Е. А. Казакевич. – Новосибирск, 2002. – 23 с.
8. Дерябина Я. Сравнительный анализ подходов к оценке инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности российских регионов / Я. Дерябина // Инвестиции в России. – 2003. – № 8. – С. 9-19.
9. Зарипова Р. Н. Инвестиционная активность в регионе : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / Зарипова Раушания Насимовна. – Уфа, 2004. – 143 с.
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : [монографія] / Барановський О.І. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 759 с.
12. Вишницька О.І. Екологічні інвестиції: сутність, класифікація, принципи та напрями реалізації [Електронний ресурс] / О.І. Вишницька. – Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/507/1/006voipnr.pdf>.
13. Довкілля України 2013: статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 223 с.
14. Аналітична доповідь «Довкілля України в 2013 році» [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/ns_rik/analit/arhiv.htm.

СЕКЦІЯ 6 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.107.266+332.122

Молина Е.В.*кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник**Института проблем рынка и экономико-экологических исследований
Национальной академии наук Украины*

ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЫНКА ТРУДА РЕГИОНА

Выявлены особенности современного рынка труда и тенденции его развития в регионах Украинского Причерноморья. Обоснована роль инвестиционно-инновационного фактора в повышении эффективности рынка труда. Дана оценка эффективности вновь созданных рабочих мест исходя из размера заработной платы.

Ключевые слова: инвестиционно-инновационные факторы, эффективность рынка труда.

Моліна О.В. ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНІ ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РИНКУ ПРАЦІ РЕГІОНУ

Виявлено особливості сучасного ринку праці та тенденції його розвитку в регіонах Українського Причорномор'я. Обґрунтовано роль інвестиційно-інноваційного фактора в підвищенні ефективності ринку праці. Дана оцінка ефективності новостворених робочих місць виходячи з розміру заробітної плати.

Ключові слова: інвестиційно-інноваційні чинники, ефективність ринку праці.

Molina O.V. INVESTMENT & INNOVATION FACTORS OF INCREASING OF THE EFFICIENCY OF THE LABOUR MARKET IN THE REGION

The features of the modern labour market and the development trends in the Ukrainian Black Sea regions are described. The role of investment and innovation factor in increasing the efficiency of the labour market is proven. The effectiveness of new workplaces on the wages basis is evaluated.

Keywords: investment and innovation factors, labor market efficiency.

Постановка проблеми. Рынок труда является одним из основных институтов системы рыночной экономики. Эффективность его функционирования имеет ключевое значение для экономики и социально-экономического развития страны. Создание новых рабочих мест, формирование системы эффективной занятости, преодоление молодежной безработицы – это те вызовы, перед которыми стоят современные государства. При этом наряду с общими подходами каждая страна и регион, исходя из присущих им социально-экономических, социо-культурных и других особенностей, ищет собственные пути повышения эффективности рынка труда.

Анализ последних исследований и публикаций. С переходом к рыночной экономике тема рынка труда заняла самостоятельное место в исследованиях украинских и зарубежных ученых, таких как Е. Гришнова, Т. Заяц, А. Колот, Л. Лисогор, Ю. Маршавин, В. Гимпельсон, Р. Капельюшников и др.

Одной из главных проблем, которая в той или иной степени присутствует в большинстве работ по данной тематике, является проблема эффективности рынка труда, факторов, её обуславливающих, совокупности институтов, которые могут повлиять на улучшение ситуации в сфере труда. Несмотря на то внимание, которое уделяется данной проблеме, она остается актуальной как в теоретическом, так и в практическом аспекте.

Цель статьи состояла в оценке воздействия инвестиционного и инновационного факторов на спрос и предложение на рынке труда и его эффективность.

Изложение основного материала. Рынок труда представляет собой систему общественных отношений, социальных, в том числе юридических, норм и институтов, которые обеспечивают нормальное воспроизводство и эффективное использование труда, количество и качество которого соответствующим образом вознаграждается [1, с. 28]. Эффективность рынка труда определяется его функциями. Главные из них – обеспечение свободного перемещения рабочей силы, совершенствование структуры занятости и повышение производительности труда. Индикаторами эффективности рынка труда выступает рост производительности труда и благосостояния граждан.

Особенности современного рынка труда находят отражение в следующем:

- в формировании глобального рынка, предполагающего высокую мобильность рабочей силы, новые специализации, высочайшую концентрацию знаний, рост сегментации;

- в возрастании значимости трудовых компетенций как функции человеческого капитала, отражающих не только квалификации в виде совокупности навыков и умений, но и социально ориентированные личностные установки индивида;

- в возрастании роли неденежных факторов в формировании социально-трудовых отношений, в том числе условий труда, возможностей профессионального роста и т. д.;

- в невозможности повышения эффективности рынка труда без повышения эффективности смеж-

ных рынков – рынка образовательных услуг, финансово-кредитного рынка, без внедрения инновационных механизмов и инструментов взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг;

– в усилении роли регионов и региональной экономической и социальной политики в воздействии на спрос и предложение на рынке труда и, соответственно, в разработке и внедрении механизмов и инструментов их согласования.

Рынок труда Украины находится в стадии своего становления. Его функционирование и развитие происходят под воздействием разнообразных факторов, среди которых инвестиционно-инновационные факторы являются определяющими как в формировании спроса на труд (инвестиции в рабочие места), так и в формировании его предложения (инвестиции в качество рабочей силы). Особенностью регионального рынка труда является то, что на него оказывают влияние многие из факторов, действующих на других уровнях (макро-, мезо- (отраслевом), микро-уровне). Так, отсутствие рыночного спроса на товары и услуги каких-либо предприятий сокращает спрос на работников соответствующих специальностей в регионе. В таблице 1 приведены данные, которые характеризуют эффективность рынка труда регионов Украинского Причерноморья.

Наблюдаемый рост уровня занятости на данном этапе в значительной степени обусловлен демографическими факторами – уменьшением в структуре населения доли лиц в возрасте от 15 до 70. Для всех регионов характерно сокращение численности наемных работников и занятости молодежи; высокий уровень тенизации рынка (при отсутствии методик определения её фактического уровня); низкая заработная плата и отсутствие её положительной динамики; преобладание численности работников малоквалифицированного труда во всех видах экономической

деятельности; ухудшение трудового потенциала по уровню образования и состоянию здоровья.

Согласно данным ООН, по уровню заработной платы в 2012 г. Украина заняла 56 место среди 72 стран, расположившись между Колумбией и Китаем. Средняя заработная плата в мире на тот момент составляла 1480 долл. в месяц. В регионах Украинского Причерноморья она была ниже 300 долл. В Украине наименьшая заработная плата в Европе. Когда работники в Украине получили 2-2,5 долл. в час, в Германии они получали 40 евро, в скандинавских странах – 80 евро. Поскольку заработная плата имеет преобладающую долю в структуре доходов украинцев, следствием её низкого уровня становится снижение доходов и рост бедности работающего населения. Это ухудшает условия воспроизводства рабочей силы и ведет к снижению её качества. Очевидно, что изменения в размере заработка в наибольшей степени будут способствовать сокращению бедности.

Уровень доходов сказывается и на инвестиционном потенциале населения. Его характеризуют следующие данные: в 2012 г. в структуре денежных затрат домохозяйств Одесской области расходы на образование составляли 1,7%, на отдых и культуру – 1,9%, на охрану здоровья – 2,2%, соответственно в Николаевской области 1,0%, 2,5% и 3,2%, в Херсонской – 1,1%, 1,6% и 3,0% [6, с. 171].

В целом национальной модели рынка труда присущи достаточно высокий уровень занятости, низкий уровень безработицы, в том числе рассчитанный по методике МОТ, и бедность работающего населения. На сегодняшний день наибольшее развитие в Украине получили институты рынка труда, прежде всего со стороны безработицы (её сокращения), наименьшее – со стороны заработной платы.

Согласно данным Государственных Центров занятости Одесской, Николаевской и Херсонской обла-

Таблица 1

Рынок труда и его эффективность [2; 3; 4; 5]

	2006	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<i>Одесская область</i>							
Экономич. активное население в возрасте 15-70 лет, тыс. чел.	1095	1118	1116	1113	1115	1126	1124
Уровень занятости населения, %	43,6	44,8	43,7	43,9	44,1	44,5	44,6
Среднегодовая численность наемных работников, тыс. чел.	540,3	545,2	515,1	533,2	513,1	510,4	488,6
Занятость молодежи, тыс. чел.	162,9	165,6	155,3	165,6	159,5	164,5	157,2
Среднемесячная номинальная заработная плата, грн	966	1633	1887	2046	2387	2700	2947
Уровень бедности взрослого населения, %	34,9	38,5	34,2	25,9	29,7	33,9	–
<i>Николаевская область</i>							
Экономич. активное население в возрасте 15-70 лет, тыс. чел.	596	598	590	586	585	579	577
Уровень занятости населения, %	44,8	45,9	45,0	45,4	45,6	45,5	45,8
Среднегодовая численность наемных работников, тыс. чел.	279,3	267,6	250,8	243,0	237,1	235,7	229,5
Занятость молодежи, тыс. чел.	81,0	–	70,9	70,4	69,8	70,8	68,5
Среднемесячная номинальная заработная плата, грн	955	1621	1806	2122	2448	2822	3094
Уровень бедности взрослого населения, %	20,6	19,8	20,9	18,7	14,3	14,2	–
<i>Херсонская область</i>							
Экономич. активное население в возрасте 15-70 лет, тыс. чел.	553	554	538	535	5289	523	525
Уровень занятости населения, %	45,2	46,2	44,6	45,0	44,4	44,4	44,8
Среднегодовая численность наемных работников, тыс. чел.	227,2	222,0	209,7	201,9	194,6	192,9	184,5
Занятость молодежи, тыс. чел.	63,6	–	57,2	56,4	54,6	59,9	52,8
Среднемесячная номинальная заработная плата, грн	800	1375	1482	1733	1970	2269	2464
Уровень бедности взрослого населения, %	43,2	33	50,3	36,8	21	22,7	–

стей, на зареєстрованому ринку праці за період з 2006 по 2013 гг. відбулося скорочення числа незайнятих і зменшення навантаження на одне робоче місце. На цьому фоні звертає увагу достатньо висока незайнятість і значительна навантаження на одне робоче місце серед працівників по обслуговуванню, експлуатації і контролю за роботою високотехнологічного обладнання. В 2013 г. в Одеській області вона складала 14 осіб на одне робоче місце при загальній навантаженні 6 осіб; в Николаєвській – 35 при загальній 14, в Херсонській – 28 при загальній 16. Суттєвими несбалансованостями є свідченням переважання в господарстві комплексі регіонів низьких технологічних укладів. Як наслідок, незважаючи на те, що високий рівень освіти в усіх країнах світу виступає гарантією від безробіття, в регіонах Українського Причорномор'я в останні роки спостерігається її зростання серед осіб з повним вищим освітою. Високий рівень молодіжної безробіття формує проблему «соціального сейфа» – появу шару молоді, який ще нічого не вміє, але вже нікому не потрібен на ринку праці.

Частинний сектор у всьому світі є локомотивом створення нових робочих місць. В Україні засоби підприємств і організацій також виступають головним джерелом інвестицій в основний капітал, однак фінансово-економічне становище суб'єктів господарювання сприяє зменшенню їх вкладень. Так, за період з 2006 по 2013 гг. в Одеській області частка власних засобів підприємств і організацій в структурі капітальних інвестицій зменшилася з 50,5% до 44,2%, в Николаєвській області – з 67,5% до 49,2%, в Херсонській – з 54,9% до 50,3% [2; 3; 4]. Значительна частка інвестицій спрямовується на підприємства торгівлі, готельного і ресторанного бізнесу і т.п., а не в виробничу сферу. Зростання в цей період

частки позиченого капіталу в структурі капітальних інвестицій (особливо значительний в Николаєвській області) на фоні високих ставок по кредитах свідчить про переважання короткочасних кредитів, надаваних в різних видах діяльності з високим оборотом капіталу. Все це не тільки впливає на обсяги інвестицій, але і на структуру зайнятості, деформуючи її. Відповідно, найбільше скорочення чисельності зайнятих спостерігається в таких видах економічної діяльності як промисловість (всі області), діяльність транспорту і зв'язі (Одеська область), охорона здоров'я і надання соціальної допомоги (Одеська область). Найбільший приріст – в торгівлі, сфері ремонту автомобілів, діяльності готелів і ресторанів (всі області), а також операціях з нерухомим майном (Одеська і Херсонська області). Домінування в господарстві комплексі регіонів низькотехнологічних з високим рівнем зносу робочих місць сприяє зростанню продуктивності праці. В цілому в національній промисловості з урахуванням морального зносу лише 15% всіх робочих місць відповідають світовим стандартам.

Моніторинг створення нових робочих місць, початий в Україні в 2014 г. і здійснюваний відповідно до методикою, затвердженій наказом Міністерства соціальної політики України № 611 [7], показав, що в першому півріччі 2014 г. в Одеській області було створено 9656 нових робочих місць (5,0% від всіх нових робочих місць, створених в Україні в цей період), в Николаєвській області – 4934 (відповідно 2,5%), в Херсонській області – 4455 (відповідно 2,3%). Динаміка створення нових робочих місць юридичними особами представлена в таблиці 2.

В якості критеріальних показників для оцінки ефективності створених робочих місць можуть використовуватися різні системи показників. Так,

Таблица 2

Численность принятых на работу на вновь созданные рабочие места (лиц) у юридических лиц в первом полугодии 2014 г.

Регионы	Всего с начала года	Всего в текущем месяце	В разрезе заработной платы			
			Меньше мин. зараб. платы	Равняется мин. зараб. плате	Больше одной и меньше трех мин. зараб. плат	Больше или равно трем мин. зараб. платам
<i>февраль</i>						
Одеськая область	1109	503	239	18	228	18
Николаевская область	44	31	10	2	18	1
Херсонская область	160	16	4	1	11	0
<i>март</i>						
Одеськая область	2101	992	429	10	502	51
Николаевская область	1056	341	155	5	141	40
Херсонская область	653	249	173	3	65	8
<i>апрель</i>						
Одеськая область	2958	857	327	125	435	70
Николаевская область	1435	399	201	8	169	21
Херсонская область	861	208	124	6	78	1
<i>май</i>						
Одеськая область	3466	508	221	12	237	38
Николаевская область	1697	242	144	10	83	5
Херсонская область	1258	397	155	3	198	41
<i>июнь</i>						
Одеськая область	4068	602	265	10	288	39
Николаевская область	2180	483	222	23	212	26
Херсонская область	1428	170	101	0	64	5

Ю. Маршавин [8, с. 9] предлагает следующий набор показателей: технологический уклад, к которому относится рабочее место; инновационность продукции, произведенной на нем, в том числе внутри страны; доля импортируемой продукции; размер оплаты труда по сравнению со средним в регионе (в отрасли, средним значением в аналогичных отраслях развитых стран) и т. д. В связи с отсутствием официально утвержденной методики оценки эффективности новых рабочих мест в качестве оценочного показателя нами используется размер заработной платы на созданном рабочем месте.

Для регионов Украинского Причерноморья, как и для страны в целом, характерно преобладание в структуре создаваемых рабочих мест таких, которые соответствуют заработной плате меньше одной минимальной заработной платы (1218 грн) либо заработной плате, лежащей в диапазоне от одной до трех минимальных заработных плат (3654 грн). Так, в феврале 2014 г. доля рабочих мест с заработной платой меньше минимальной в Николаевской области составляла 1/3 от всех созданных рабочих мест, в Херсонской – 1/4, а в Одесской области почти половину.

Стимулы работодателям, создающим новые рабочие места, такие как льготы по отчислению в фонд социального страхования, распространяются лишь на рабочие места, заработная плата на которых не меньше 3-х минимальных заработных плат, т.е. равна или больше 3654 грн [9]. Поскольку такие рабочие места составляют весьма малую долю в структуре новых рабочих мест, постольку существующая система стимулирования имеет незначительные масштабы применения и не представляет интереса для работодателей. Также очевидно, что создание преимущественно «дешевых» рабочих мест не побуждает их к инвестициям в качество рабочей силы, её переподготовку и повышение квалификации. Согласно региональной статистике, инвестиции предприятий в нематериальные активы в структуре капитальных инвестиций, в т.ч. в человеческий капитал, составляют величину меньше 5%. Воспроизводство прежнего технологического уклада, которое происходит в процессе создания подобных рабочих мест, сдерживает использование инноваций в развитии системы социально-трудовых отношений.

За период с 2001 по 2013 гг. во всех регионах Украинского Причерноморья наблюдается рост доли лиц с полным высшим образованием во всех видах экономической деятельности. В Одесской области она выросла с 22,0% до 37,0%, в Николаевской – до 34,4%, в Херсонской – до 32,3%, что соответствует показателям экономически развитых стран. На фоне обозначившегося роста безработицы среди лиц, имеющих полное высшее образование, обнажается проблема неэффективности инвестиций государства и населения в образование и рабочую силу.

Основными инвесторами высшего образования примерно в равных долях выступают государство и население (49:51). Доля работодателей ничтожно мала и не находит отражения в статистике. В системе ПТО преобладает спрос населения на профессии в сфере бытовых услуг. Предпочтения населения никак не связаны с потребностями экономики региона и перспективами дальнейшего трудоустройства выпускников (преобладание спроса на гуманитарные специальности). Всем регионам присуща неравномерность по уровням подготовки специалистов. Наибольший разрыв между численностью учащихся высших и средних учебных заведений на 10 тыс. человек

населения имеет место в Одесской области. Если разница в уровнях подготовки в 1990/1991 учебном году составляла 3,8 раза, то в 2012/2013 разрыв достиг значения 6,8 раза [2]. Наибольший разрыв наблюдался в 2008/2009 учебном году (8,5 раза). Это объясняется значительным количеством вузов в регионе и достаточно развитым рынком услуг высшего образования. Все вместе создает диспропорции по уровням подготовки и специальностям, формирует на рынке труда дефицит рабочей силы инженерных и рабочих специальностей, способствует разрушению профессиональной базы индустриального труда.

Попытка государства решить проблему нехватки рабочей силы по отдельным специальностям и уровням подготовки путем введения ваучеров (2013 г.) предоставляемых для обучения и получения образования по наиболее востребованным направлениям, как и попытка внедрения в отечественную практику образовательных кредитов, не дала ожидаемых результатов. Основными причинами низкой эффективности ваучерного финансирования выступили: нереальность совмещения работы и дневного обучения для людей в возрасте 45 лет и старше, отсутствие средств на доплату обучения, если его стоимость составляет больше 10 минимальных зарплат, отсутствие в ряде учебных заведений необходимых для этого разрешительных документов.

Все вышеназванное объясняет высокий уровень структурной безработицы в регионах. Объективно её значительный уровень является характерным для стран с высокой экономической динамикой, подталкиваемой инновационной активностью бизнеса. В регионах Украины основной причиной выступает несогласованность механизмов функционирования системы образования и рынка труда, неэффективность системы профессиональной ориентации, несоответствие государственного заказа на подготовку кадров, ориентированного на перспективу, с текущими потребностями экономики и рынка труда региона, низкая инвестиционная активность субъектов хозяйствования.

Состояние отечественного рынка труда свидетельствует об исчерпании потенциала прежних моделей управления занятостью. Основными задачами новой модели управления занятостью являются: создание условий и стимулов для модернизации основных средств; формировании цены рабочей силы, достаточной для её расширенного воспроизводства; обеспечении количественной и профессионально-квалификационной сбалансированности потребностей экономики региона в рабочей силе и её предложением; расширении типа занятости, присущего инновационной экономике; достижение высокой конкурентоспособности рабочей силы. Формирование новой модели потребует значительной работы по улучшению институциональной среды и предполагает широкое использование механизмов и инструментов, наработанных мировой практикой. В Докладе Всемирного Банка за 2012 г. [10] отмечается, что занятость является краеугольным камнем экономического и социального развития. Для повышения её эффективности авторами предлагается подход, состоящий из трех этапов:

1. Обеспечение политических основ (макроэкономическую стабильность, благоприятную деловую среду, инвестиции в человеческий капитал и верховенство закона).
2. Формирование политики в сфере труда, сопровождаемой широким подходом к созданию рабочих мест.

3. Определение видов занятости с учетом специфики страны (региона), которые могут внести наибольший вклад в развитие, а также устранить или компенсировать препятствия, не позволяющие частному сектору создавать больше подобных рабочих мест.

Выводы. Исходя из мирового опыта управления занятостью и рынком труда, специфики современного рынка труда и тенденций его развития в регионах Украины к числу приоритетных направлений повышения эффективности рынка труда относятся следующие:

1. Разработка и внедрение системы мер реального стимулирования работодателей к созданию высокопродуктивных рабочих мест и повышению качества рабочей силы.

2. Развитие в регионах института стратегического планирования, в том числе планирования занятости в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе.

3. Создание в регионе инфраструктуры рынка труда, в том числе инфраструктуры валидации знаний и квалификаций как необходимого условия роста внутренней мобильности рабочей силы.

4. Улучшение инвестиционного и предпринимательского климата, приоритет инвестициям в человеческий потенциал региона.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Клияненко Б.Т. Анализ развития рынка труда в Украине: организационно-правовой и социально-экономический аспекты / Б.Т. Клияненко, С.Ф. Большенко, И.А. Попова // Экономика и право. – 2005. – № 3. – С. 28-33.
2. Статистичні щорічники Одеської області за 2006–2013 рр.
3. Статистичні щорічники Миколаївської області за 2006–2013 рр.
4. Статистичні щорічники Херсонської області за 2006–2013 рр.
5. Аналітична записка «Комплексна оцінка бідності в Україні та регіонах за 2010–2012 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.idss.org.ua/arhiv/2014-03-07_2012_Povetry.doc.
6. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2012 році. Статистичний збірник. Державна служба статистики України. – Київ. – 2013. – 377 с.
7. Методика моніторингу створення нових робочих місць. Затверджено наказом Міністерства соціальної політики України від 23.09.2013 № 611.
8. Маршавін Ю. Стимулююча грошово-кредитна політика як основний засіб збереження трудових колективів в умовах новітніх викликів / Ю. Маршавін // Україна: аспекти праці. – 2014. – № 6. – С. 3-10.
9. Постанова КМ України від 13 березня 2013 р. № 153 «Про затвердження Порядку компенсації роботодавцям частини фактичних витрат, пов'язаних із сплатою єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування».
10. Доклад о мировом развитии – 2013: «Занятость» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.worldbank.org>.

УДК 336.14:332.35

Федоришин В.С.

*здобувач кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету*

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ КОМУНАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ

Стаття присвячена питанням політики соціально-економічного розвитку територіальних громад та проблемним аспектам сучасного стану комунальної власності як економічної основи сталого розвитку територій.

Ключові слова: комунальна власність, соціальна сфера, територіальна громада, соціальна політика, соціальний розвиток.

Федорышин В.С. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РАЗВИТИЯ КОММУНАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИН

Статья посвящена вопросам политики социально-экономического развития территориальных общин и проблемным аспектам нынешнего состояния коммунальной собственности как основы устойчивого развития территорий.

Ключевые слова: коммунальная собственность, социальная сфера, территориальная община, социальная политика, социальное развитие.

Fedoryshyn V.S. SOCIO-ECONOMIC POLICY OF THE COMMUNAL OWNERSHIP DEVELOPMENT

The article deals with the issues in the socio-economic policy of the territorial community development. Challenges of current state of the communal ownership as an economic foundation for the sustainable development of the territories are discussed.

Keywords: communal ownership, social sphere, territorial community, social policy, social development.

Постановка проблеми. Необхідність дослідження процесів економічного і соціального розвитку територіальних громад та політики розвитку комунальної власності супроводжується багатьма актуальними обставинами. Такі обставини сьогодні характеризуються трансформацією економічної ситуації та зміною соціальних настроїв у суспільстві, важливістю раціонального розподілу повноважень між центральними та регіональними органами влади, розвитком ринкових відносин у системі економіки територіальних громад усіх рівнів. У таких умовах з'являється необхідність перегляду стратегій розвитку територіальних громад міст, сіл та селищ,

спрямованих на забезпечення їх розвитку за рахунок власних ресурсів. При цьому, необхідно констатувати, що традиційні моделі регіонального соціально-економічного зростання територій себе вичерпують і не забезпечують стабільного і якісного зростання. Не менш важливим є те, що соціально-економічний розвиток територіальних громад на сучасному етапі залежить не стільки від обсягів наявних ресурсів, скільки від здатності представників органів місцевого самоврядування використовувати адаптовані до умов національної економіки методи управління та регулювання сфери соціальних послуг. Це обумовлює необхідність формування соціально-економічної

політики та вибір стратегічного розвитку комунальної сфери територіальних громад в контексті вирішення проблем функціонування територій як соціально-економічних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Соціально-економічним аспектам політики соціального регіонального розвитку присвячені праці А.М. Колота Е.М. Лібанової, О.В. Макарової, П.І. Шевчука, А.Г. Мазура, С.В. Полякової, дослідження яких окреслюють економічні та сутнісні аспекти ефективної соціальної політики. Питаннями управління комунальним майном опікуються О.В. Батанова, В.І. Борденюк, І.П. Бутко, І.А. Грицяк, В.М. Князев, наукові дослідження яких характеризують сутність власності, управління комунальною власністю та об'єктами спільної власності, основи організації та діяльності відповідних рад щодо управління майном територіальних громад та інше. Положення класичної і сучасної економічної теорії управління територіальними утвореннями відображені в працях Б.І. Адамова, В.М. Василенка, П.В. Гудзя В.В. Рибачака та інших науковців. Однак на сьогодні існує потреба подальших наукових досліджень, розробки та пошуку ефективних сучасних підходів щодо розв'язання цієї багатогранної проблематики, зокрема комплексного дослідження та розробки соціально-економічної політики розвитку комунальної власності територіальної громади.

Постановка завдання. Викладені актуальні питання та пошук їх ефективного вирішення дозволяє сформулювати завдання, яке полягає в дослідженні основних аспектів соціально-економічної політики та її взаємозв'язку із комунальною власністю в частині її використання як економічної основи сталого розвитку територій. Досягнення завдань економічного та соціального розвитку територій слід здійснювати в площині розробки та реалізації пріоритетів в економічній, соціальній та сфері розвитку громадянського суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стабілізація економічного розвитку неможлива без формування соціального благополучного суспільства. Поєднання проблем розвитку ринкових відносин з посиленням уваги до соціальних питань створює необхідні передумови для економічного оздоровлення та стабільного соціального становища в суспільстві. Зрештою економічне зростання і підвищення народного добробуту – взаємопов'язані процеси.

Соціальна спрямованість політики нашої держави визначена Конституцією України, в якій її визнано як пріоритетний напрям і проголошено людиною, її життя, честь і гідність найвищою соціальною цінністю. Основним обов'язком держави є утвердження й забезпечення прав і свобод людини. Основні завдання та пріоритети в соціальній політиці:

1. Проведення економічних реформ, які були б тісно пов'язані з твердими соціальними гарантіями для населення.

2. Докорінна реструктуризація всієї системи соціальної інфраструктури суспільства та недопущення руйнації нинішніх соціальних надбань.

Соціальна політика має бути адекватною стану економіки, сприяти виходу з кризи, забезпечити дотримання мінімально необхідних стандартів життєвого рівня населення.

Показниками результативності соціальної політики є рівень і якість життя населення. Під рівнем життя населення слід розуміти міру задоволення матеріальних, духовних і соціальних потреб людини, яку забезпечує сукупність матеріальних і соціальних

умов життя. Основними елементами рівня життя є: рівень і структура споживання матеріальних благ (продуктів харчування та непродовольчих товарів); рівень споживання послуг установ побутового обслуговування, охорони здоров'я, освіти, культури, соціального забезпечення, фізкультури; рівень забезпечення житлом. Реалізація соціальної політики та розбудова соціальної сфери згідно з пріоритетами національного, суспільного, культурного й духовного відродження зумовлює необхідність державного регулювання розвитку соціальної сфери та рівня життя населення [1].

Питання взаємозв'язку між соціальною сферою та розвитком економіки почали досліджуватися ще 18-19 сторіччях. Відомі вчені А. Сміт, Ж.-Б. Сей, А. Маршал, та інші обґрунтовували зрушення економічного розвитку в бік соціальної сфери діяльності. Фішер і Кларк висунули ідею трьох-секторальної моделі соціально-економічного розвитку:

1 сектор – включає сільське господарство та добувну промисловість;

2 сектор – вторинний, сюди входять обробна промисловість та будівництво;

3 сектор – третинний – містить види діяльності, що пов'язані з наданням послуг.

У. Ростоу в зв'язку з даною моделлю подає п'ять етапів соціально-економічного розвитку:

1 – характеризується високою питомою вагою сільського господарства у виробництві сукупного продукту;

2 – період значного зростання економіки за рахунок впровадження у виробництво досягнень науки і техніки, розвитку торгівлі;

3 – промислова революція;

4 – етап швидкого зростання питомої ваги висококваліфікованої праці в усіх сферах економіки;

5 – етап, для якого характерна підпорядкованість економіки завданням особистого споживання та вихід соціальної сфери на перший план.

Пріоритетність розвитку саме соціальної сфери обумовлюється об'єктивними передумовами розвитку суспільних відносин. Соціальна сфера – це сфера життєдіяльності суспільства, в якій реалізується соціальна політика держави, яка спрямована на розподіл матеріальних і духовних благ, забезпечуючи прогрес усіх сторін суспільного життя, покращення життєдіяльності кожної людини, економічного зростання територіального утворення. Якість життя суспільства залежить від соціальної політики держави та діючих механізмів її реалізації.

Особливістю соціальної політики є необхідність доведення її кінцевих результатів до кожного громадянина. У зв'язку з цим місцевий рівень виявляється основною ланкою здійснення заходів соціальної політики. У соціальній державі безпосереднім суб'єктом вирішення вказаних завдань є місцеве самоврядування [2].

Згідно світового досвіду, найефективнішою економічною моделлю, що дозволяє найбільш повно реалізувати принципи соціальної держави, є соціально орієнтована ринкова економіка. При цьому ринкові механізми забезпечують економічну ефективність, а державна участь – соціальне спрямування за допомогою податково-фіскальних механізмів, заходів грошово-кредитної та бюджетної політики

Сучасна економічна політика держави передбачає: поглиблення ринкової трансформації економіки; створення необхідних для цього нормативно-законодавчої бази та інфраструктури; сприяння розвитку та співіснуванню державного та приватного секто-

рів економіки, які мають рівні права без особливих пільг та привілеїв; стимулювання економічного та соціального розвитку територіальних громад.

Динамічний розвиток країни та її регіонів повинен орієнтуватися на соціалізацію економічної системи з найповнішим урахуванням потреб, інтересів населення територіальних громад, його стимулів до продуктивної трудової діяльності з метою реалізації власного професійно-кваліфікаційного потенціалу, перспективного розвитку, одержання гідної винагороди за результати праці. Регіональні потреби та основи розвитку територіальних громад відображаються в програмах соціального і економічного розвитку, які розробляються з метою аналізу соціально-економічної ситуації, визначення внутрішніх та зовнішніх чинників, які стримують регіональний розвиток. Такі програми передбачають забезпечення узгоджених дій місцевих органів влади та органів місцевого самоврядування задля втілення єдиної соціально-економічної політики розвитку територіальних громад.

Сучасна політика соціально-економічного розвитку територіальних громад потребує відповідальності державних органів влади різного рівня та місцевого самоврядування, має спрямовуватись на стабільне забезпечення високого рівня життя, ефективність соціального захисту та соціальної допомоги, мінімізацію соціальних ризиків та сприяння розвитку територіальних утворень різних рівнів у соціальному аспекті.

В аспекті пріоритетів формування політики в сфері комунальної власності територіальних громад слід відмітити провідну роль саме місцевих органів, які несуть відповідальність за надання послуг населенню і впливають на переважну більшість об'єктів територіальної інфраструктури. Це, у свою чергу, актуалізує надання територіальним громадам якісно нових повноважень, зокрема в сфері реформування комунальної власності, земельних відносин тощо.

Власність – одна зі складних і багатопланивих соціально-економічних категорій економічних систем, навколо якої формуються відносини людей, спрямовані на виробництво, розподіл, обмін і споживання суспільного продукту. Будь-які докорінні зміни в економічній структурі суспільства починаються з відповідних перетворень у відносинах власності. Власність – не просто річ, а відносини між людьми з приводу привласнення речі. Привласнення являє собою процес, який визначає ставлення людей до речей як до своїх чи чужих, тобто привласнення індивідуумами, колективами, державою та іншими суб'єктами засобів виробництва, предметів споживання, послуг та інших об'єктів власності в усіх сферах суспільного відтворення. Саме у відносинах між людьми з приводу привласнення речей полягає глибинна характеристика власності як економічної категорії [3].

Комунальна власність використовується в усіх підсистемах суспільного устрою: економічній, соціальній, природно-екологічній, правовій тощо. Їх специфіка не тільки впливає на умови та результати її використання, а й формує нові особливості відносин стосовно її використання, що продукують у муніципальних утвореннях відповідні права територіальних громад. Право власності, що реалізується через систему відносин володіння, користування, розпорядження, доповнюється і відповідальністю за раціональність та ефективність її використання.

Право володіння і користування комунальною власністю, надане мешканцям муніципального утворення, сформульовано безсистемно і не є прозорим

для його повної реалізації, якщо розглядати територіальну громаду як суб'єкт ринкового господарювання. Це право не деталізує право мешканців на муніципальну власність за її складовими (місцевий бюджет, складові місцевої інфраструктури, власність муніципальних життєзабезпечувальних підсистем). Нечітко визначені права власності громади в процесах виробництва й розподілу послуг. До речі, незрозумілість у використанні прав власності не сприяє розробці й реалізації стратегії її ефективного використання в процесах реструктуризації економіки країни.

Конституція України закріпила статус комунальної власності як складного конституційно-правового інституту, функціонування якого залежить від багатьох суб'єктів конституційного права: громадян, територіальних громад, органів місцевого самоврядування, місцевих органів виконавчої влади тощо. По суті, Конституція заклала такі основи реалізації комунальної власності, які дають змогу з допомогою конституційно-правових важелів гарантувати її належне конституційне використання. Водночас дієздатні механізми реалізації права комунальної власності відсутні [4].

Перспективи розвитку сфери комунальної власності територіальної громади залежать від викликів та загроз сталому економічному зростанню, що можуть призвести до негативних наслідків в економіці регіону. Серед факторів зовнішнього впливу можна виділити наступні:

- згорання інвестиційних проектів;
 - посилення девальваційних очікувань національної валюти;
 - збільшення ціни на енергоресурси тощо.
- До внутрішніх чинників слід віднести:
- зменшення податкових надходжень;
 - скорочення фінансування окремих регіональних програм;
 - обмеженість фінансових ресурсів (відсутність доступних кредитів);
 - низький рівень платоспроможності підприємств;
 - низький рівень купівельної спроможності.

Сфера комунальної власності сьогодні вимагає якісно нового підходу в життєдіяльності територіальних громад регіону, зокрема в умовах обмеженого фінансування вона може бути джерелом доходів до місцевих бюджетів і забезпечувати послуги соціального характеру. З метою підвищення рівня та якості надання соціальних послуг місцеві органи повинні знаходити раціональні пропорції між комунальними підприємствами та суто приватними об'єктами. Такий підхід попередить втрату соціально значимих для територіальних громад об'єктів комунальної власності.

В аспекті реформування та формування якісної системи прав комунальної власності для жителів територіальних утворень слід започаткувати низку таких організаційно-правових і методологічних заходів:

- визнати рівноправність комунальної власності з іншими видами власності;
- чітко визначити права комунальної власності з урахуванням підсистем її існування і прояву;
- з'ясувати суб'єктів права комунальної власності;
- структурувати комунальну і конкретизувати права комунальної власності в різних сферах її використання;
- здійснити інвентаризацію і моніторинг динаміки обсягів, параметрів і складових комунальної власності для створення умов стратегічного планування її ефективного використання та нарощування;

- забезпечити вільний доступ до інформації про стан і рівень користування комунальною власністю;
- сформувати обмеження в користуванні власністю;
- визначити методи оцінювання і оцінити ступінь використання прав власності;
- здійснити документування, оформлення й облік комунальної власності;
- розробити механізми захисту прав власності жителів територіальних громад усіх рівнів і зобов'язань та відповідальності щодо їх використання [5].

Аналізуючи основні причини, що заважають ефективному розвитку територіальних громад в Україні, необхідно вказати на відсутність належних взаємовідносин держави та суспільства в особі територіальних громад при розв'язанні проблемних питань, насамперед, фінансового і майнового характеру. Якщо не сьогодні, то з часом територіальні громади сіл, селищ, міст будуть змушені самостійно створювати підприємства, і насамперед ті, що належать до сфери житлово-комунального господарства. Однак для цього вочевидь необхідна відповідна матеріально-технічна база, яку через зазначені вище причини було втрачено [6]. Беручи до уваги цю обставину, сучасний соціально-економічний стан держави, пов'язаний із фінансовою кризою, а також усвідомлюючи, що ситуація в селах, селищах, містах не покращиться без застосування нестандартних підходів, тому держава має сформувати умови для неприбуткових підприємств у сфері житлово-комунального господарства, які функціонуватимуть для життєзабезпечення населених пунктів та надання послуг населенню територіальної громади. Активна соціальна політика, що проводиться державними органами та установами, має охоплювати всі аспекти соціального життя, усі сектори соціальної сфери [7].

Ця обставина зумовлює головні завдання в сфері державного регулювання та контролювання соціальної політики:

- надання пріоритетного значення соціальній орієнтації економіки
- регулювання всієї системи соціально-економічних відносин на засадах оптимального взаємозв'язку територіальних і загальнодержавних інтересів;
- своєчасне виявлення і розв'язання соціальних суперечностей та конфліктів
- сприяння формуванню таких суспільних умов, які б позитивно впливали на розвиток соціальної структури територіальної громади з урахуванням потреб виробництва, науково-технічного, соціального та духовного прогресу
- створення дійових соціальних стимулів для високопродуктивної і якісної праці; дотримання принципу соціальної справедливості, що є нагальною потребою внаслідок небаченого досі соціального і майнового розшарування населення за тривалої економічної кризи.

Вирішення цих проблем і має визначати основний зміст соціальної політики в Україні.

Висновки з проведеного дослідження. Успіх економічних реформ у кризовій ситуації перехідного періоду залежатиме від проведення ефективної соціальної політики. Адже без поліпшення рівня життя людей неможливо сформувати масову і, головне, надійну соціальну базу розвитку економіки територіальної громади. Соціально-економічна політика має бути спрямована на активізацію ринкових сил і звільнення держави від економічно необґрунтованих соціальних функцій. У сфері комунальної власності політика розвитку територіальної громади має характеризуватись наступним:

1. Формуючи стратегію управління підприємствами, що перебувають на їх балансі, місцеві органи мають застосовувати сучасні маркетингові, фінансові, податкові технології. Тут можна запровадити механізми планування фінансових результатів діяльності підприємств комунальної форми власності і системи моніторингу фінансових планів.

2. У процес надання послуг соціального характеру необхідно залучати суб'єкти підприємницької діяльності на засадах співфінансування, а також суб'єкти ринкової інфраструктури – страхові та консалтингові компанії, аудиторські фірми – із метою покращання процесу планування та мінімізації ризиків.

3. Управління комунальною власністю потребує залучення оціночних компаній до оцінки вартості майна та підготовки його до продажу чи передачі в оренду. Програмі реалізації комунального майна має передувати розробка цілей подальшого використання майнових комплексів.

4. Об'єкти комунальної власності, метою діяльності яких є надання послуг соціального характеру, не є конкурентоспроможними на ринку. Тому з метою покращання якості надання ними послуг, фінансування таких об'єктів повинно базуватися на засадах бюджетного забезпечення із залученням позик та інвестицій. Із цією метою необхідно удосконалити принципи організації місцевими органами належної роботи по управлінню об'єктами соціальної сфери, переданими в комунальну власність.

5. Об'єкти комунальної власності, функціонування яких безпосередньо не пов'язано з виконанням соціальних завдань, повинні діяти на засадах рентабельності та прибутковості. З метою збільшення надходжень від податку на прибуток таких підприємств до місцевих бюджетів, до таких об'єктів має бути застосований механізм передавання їх до комерційного управління суб'єктам приватного сектору, із розмежуванням функцій власності від функцій управління. Місцеві органи мають забезпечувати умови для підвищення їх конкурентоспроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Колот А.М. Формування національної моделі соціально-трудова відносин як складова розбудови соціальної держави / А.М. Колот // Зайнятість та ринок праці, міжвід. наук. збірник НАНУ і Мінпраці та соціальної політики України, К.: РВПС України НАН України. – № 16. – 2002. – С. 3-10.
2. Юрчишин І. Дослідження регіональних аспектів соціально-економічного розвитку України / І. Юрчишин // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 5. – С. 39-44.
3. Замковий О.І. Удосконалення форм використання комунальної власності в механізмах управління розвитком територій / О.І. Замковий // Сталий розвиток міст. Управління проектами і програмами регіонального розвитку: матеріали VIII Міжнар. наук.-практ. конф., Харків, 19-21 трав. 2010 р. – С. 81-86.
4. Конституція України: прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. № 254к/96-ВР; зі змінами згідно із законом України від 8 грудня 2004 р. № 2222. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
5. Бобровська О.Ю. Вдосконалення інституціональної бази підвищення ефективності використання комунальної власності / О.Ю. Бобровська // Економіка та держава. – К., 2010. – № 6. – С. 77-79.
6. Ярошук О.В. Досвід організації муніципального управління в зарубіжних країнах / О.В. Ярошук. – Т.: Екон. думка, 1999. – С. 52.
7. Мельник А.Ф. Муніципальний менеджмент: навчальний посібник / А.Ф. Мельник, Т.Л. Монастирський, О.П. Дудкіна. [За ред. А.Ф. Мельник]. – К.: Знання, 2006. – 420 с.
8. Алексєєв В.М. Удосконалення управління комунальною власністю в Україні: організаційно-теоретичні засади / В.М. Алексєєв. – Чернівці, Технодрук, 2005. – С. 27.

УДК 332.85

Шкурупій О.В.*доктор економічних наук,
професор кафедри міжнародної економіки
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*

СУПЕРЕЧНОСТІ ІНТЕРЕСІВ УЧАСНИКІВ РИНКУ ЖИТЛА ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ПРОЯВУ В УКРАЇНІ

У статті досліджено сутність і суперечності економічних інтересів учасників ринку житла; виокремлено особливості прояву таких суперечностей в Україні. Визначена роль державного регулювання ринку житла в узгодженні потреб та інтересів учасників ринкових відносин.

Ключові слова: ринок житла, економічний інтерес, суперечність, прозорість.

Шкурупій О.В. ПРОТИВОРЕЧІЯ ІНТЕРЕСОВ УЧАСТНИКОВ РЫНКА ЖИЛЬЯ И ОСОБЕННОСТИ ИХ ПРОЯВЛЕНИЯ В УКРАИНЕ

В статье исследованы сущность и экономические интересы участников рынка жилья; выделены особенности проявления таких противоречий в Украине. Определена роль государственного регулирования рынка жилья в согласовании потребностей и интересов участников рыночных отношений.

Ключевые слова: рынок жилья, экономический интерес, противоречие, прозрачность.

Shkurupiy O.V. CONTRADICTIONS OF ECONOMIC PARTICIPANT'S INTERESTS ON THE RESIDENTIAL PROPERTY MARKET AND ITS SPECIAL MANIFESTATION IN UKRAINE

The essence and contradictions of economic interests of participants on the residential property market were investigated in this article; the main features of manifestation of these contradictions in Ukraine were distinguished. The role of state regulation of the residential property market in order to reconcile the needs and interests of the market relations participants was defined.

Keywords: residential property market, economic interest, contradiction, transparency.

Постановка проблеми. Механізм функціонування ринку житла багатогранний і досить складний, його вдосконалення потребує урахування мотивів, що спонукають учасників цього ринку – передусім кредиторів, позичальників, інвесторів, держави. Тільки за умови балансу їх економічних інтересів проблема забезпечення широких верств населення доступним і якісним житлом може бути успішно вирішена. Узгодження економічних інтересів учасників ринку житла, за одночасного урахування особливостей їх взаємодії, забезпечує підвищення ефективності функціонування ринку. Зважаючи на це, відповідно спрямовані дослідження є актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиткові ринку житла присвячено праці таких науковців, як: А. Асаул, В. Базилевич, О. Бичков, О. Гриценко, О. Євтух, П. Єщенко, В. Кравченко, Ю. Манцевич, Н. Олійник, К. Паливода, В. Рейкін, А. Сердюк, Р. Ткаченко, С. Ушацький, Л. Чубук та інших. У цілому провідними вітчизняними науковцями створено значну теоретичну базу для аналізу ринку житла, однак проблеми, пов'язані з мотивацією поведінки учасників ринку житла в Україні та реалізацією їх інтересів, потребують подальшого вивчення.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз економічних інтересів учасників ринку житла в аспекті шляхів їх узгодження. Завданнями є: виокремити учасників ринку житла, проаналізувати їх інтереси, виявити суперечності та визначити шляхи узгодження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна наука розглядає інтереси суб'єктів – учасників ринкових відносин як визначальну рушійну силу, яка зумовлює розвиток суспільства. Проте урахування потребує одночасно також те, що розвиток будь-якої відкритої нелінійної та нерівноважної системи (а саме такими є усі види ринків, у тому числі ринку житла) пов'язаний з постійним виникненням і розв'язанням суперечностей.

Бажання задовольнити власні потреби зумовлює, так би мовити, «егоїзм» суб'єктів, точніше, користуючись термінологією економіки, – раціональну поведінку, за умов реалізації якої кожен учасник ринкових відносин діє у власних інтересах. Різноманітність інтересів суб'єктів ринку (і ринок житла у цьому не є виключенням) веде до виникнення розходження інтересів, які далі переходять у стан протилежностей і, зрештою, переростають у суперечності. Для того щоб у ході відтворювального циклу суперечності конфлікт інтересів не набув граничної межі і не спровокував руйнацію ринкових відносин, необхідні регуляторні дії держави, спрямовані на гармонізацію інтересів учасників ринку. Якщо мова йде безпосередньо про ринок житла, то функція держави має бути також продуктивною у соціальному сенсі. Суспільство в особі держави повинно гарантувати гідні умови життя всім верствам населення, а отже, захищати їх інтереси. Зазвичай в економічно розвинутих країнах ринковий механізм діє досить чітко, тобто звичайними чином узгоджує інтереси учасників: йдеться про компроміс інтересів, не досягнувши якого суб'єкти ринку взагалі можуть втратити можливість задовольнити власні потреби. Проте у будь-якому разі функція соціального захисту залишається в компетенції держави, хоча і реалізується в різних країнах за різними сценаріями надання допомоги та за використання різних механізмів.

Суб'єктами економічних інтересів виступають окремі індивіди, сім'ї, домогосподарства, колективи, групи людей, держава, суспільство в цілому. Кожен суб'єкт економічних відносин виражає, як зазначалося вище, власні специфічні інтереси, що можуть суперечити інтересам інших. Зокрема, економічні інтереси домашніх господарств полягають у максимізації корисності благ з урахуванням існуючих цін та доходів; економічні інтереси підприємців спрямовані на максимізацію прибутку, зниження витрат і підвищення конкурентоспроможності продукції; економічні інтереси держави – на реалізацію потреб

суспільства в цілому. Відповідно, кожне суспільство постає перед проблемою пошуку ефективного механізму узгодження інтересів суб'єктів економічних відносин.

Ринок передбачає, що товар створюється виробником не для власного споживання, а для споживання іншими через обмін. Таким чином, ринок породжує взаємну залежність діяльності одних його учасників від інших. Отже, принцип ефективного функціонування ринку полягає в прозорості та узгодженості інтересів учасників. Його порушення веде до суперечностей між суб'єктами та зниженню їх мотивації.

Ринок житла являє собою сукупність відносин між суб'єктами, які, керуючись метою, завданням та принципами, що властиві кожному з них, здійснюють функції створення (будівництва), розподілу, обміну та розпорядження житлом. Економічні суб'єкти такого ринку поділяються на три великі групи: покупці, продавці та професійні учасники (суб'єкти, що забезпечують функціонування ринку шляхом надання послуг). У кожній з цих груп суб'єктами ринку можуть виступати фізичні особи, юридичні особи та держава [1]. Водночас потрібно зазначити особливу роль, яку виконує держава: вона не тільки забезпечує законодавчу базу, розробляє містобудівельну політику та систему оподаткування, організовує контроль за іншими суб'єктами ринку, але також може виступати учасником ринкових угод.

Покупці впливають на ринок житла через такі основні чинники, як доходи, структура споживчих витрат, раціональні очікування, споживчі переваги. Чинниками впливу на ринок житла з боку підприємств та професійних учасників ринку є: рівень ділової активності, вхідні бар'єри, доступність ресурсів, раціональні очікування, внутрішня норма доходності та строк окупності конкретних проектів.

Інтереси покупців на ринку житла полягають у такому: наявність на ринку привабливих об'єктів і пропозицій; мінімізація сукупних інвестиційних та експлуатаційних (сукупна вартість володіння об'єктом) витрат; спрощений доступ до кредитних ресурсів; дотримання стандартних загальноприйнятих процедур встановлення прав власності; відсутність ризику втрати прав власності тощо.

Інтереси продавців на ринку житла – це мінімальні витрати сукупних інвестицій і експлуатаційних витрат; збільшення прибутку; спрощений доступ до кредитних ресурсів; привабливість об'єктів на ринку; наявність чітких критеріїв якісного відбору проектувальників, підрядників, брокерів та експлуатуючих організацій; висока якість житла, робіт та послуг; висока ефективність об'єктів при експлуатації; мінімізація ризиків тощо.

Розвиток конкуренції на ринку, створення нових робочих місць, збільшення надходжень до бюджету та підвищення доступності житла, а також оновлення житлового фонду належать до сфери інтересів державних органів влади.

Група професійних учасників ринку житла включає банківські установи та фінансові організації, ріелторів, девелоперів, інвесторів, страховиків, аналітиків, оцінювачів, маркетологів та ін. Їхні інтереси на ринку житла різноманітні. Інтереси банків та фінансових організацій, зокрема, знаходяться в сфері здійснення кредитування фізичних і юридичних осіб. Метою таких установ (як, власне, й усіх інших господарюючих суб'єктів ринку) є максимізація кінцевого фінансового результату, що досягається через розширення клієнтської бази, створення привабливих для позичальника банківських продуктів, зни-

ження ризиків кредитування, ефективність операцій з об'єктами нерухомості, що перебувають у заставі, тощо.

Широке різноманіття суб'єктів ринку житла передбачає диференціацію їх інтересів, обумовлену розгалуженістю економічних відносин і потреб, що створює передумови виникнення протиріч. Сам принцип ринкової взаємодії суб'єктів побудований на безперервності виникнення/розв'язання суперечностей. Найбільш виразно проявляється суперечність між продавцями, професійними учасниками ринку та державою (за представництва органів місцевого самоврядування) з одного боку та покупцями – з іншого. Як вже зазначалося, метою діяльності продавців житла та учасників ринку, що надають пов'язані послуги, є максимізація прибутку, а інтерес органів влади проявляється в отриманні податкових надходжень. Це суперечить прагненню покупців до мінімізації ціни та підвищення якості житла.

Реалізація інтересів учасників ринку житла України має особливі прояви. Зокрема, зацікавленість девелоперів у можливості впливати на рівень ціни житла шляхом обмеження конкуренції на ринку житлового будівництва пов'язана з бажанням компенсувати високі ризики реалізації інвестиційно-будівельних проектів. У системі сучасних відносин, які склалися на ринку житла, суперечливість, зумовлена інтересами основних учасників, що формують пропозицію, проявляється передусім у такому: кожен із девелоперів має вагому ринкову владу, але жоден не в змозі домінувати; також існують достатньо високі ризики того, що рішення з приводу реалізації проектів житлового будівництва не будуть прийняті або терміни їх прийняття суттєво збільшаться.

Парадоксальність ситуації на ринку житла полягає у тому, що переважна більшість населення країни потребує покращення житлових умов. Майже у половині сімей на одну особу припадає менше 13,65 кв. м житлової площі, у третини – від 7,5 до 13,65 кв. м, у кожній дев'ятій – менше ніж 7,5 кв. м. Близько 15% населення проживають в аварійних будинках, відповідно, існує дефіцит житлових об'єктів [2, с. 15-16]. Однак, збільшення обсягу пропозиції житла на ринку створить передумови для зниження рівня цін, в якому не зацікавлені ні девелопери, ні банківські установи. Таким чином, перші стримують впровадження нових проектів, а останні утримуються від реалізації заставного майна.

Отже, в сучасних умовах незацікавленість девелоперів у збільшенні обсягів введення житла визначається їх стратегією будувати менше і продавати дорожче, забезпечуючи прибуток за рахунок норми, а не обсягів. Це спонукає їх до практики узгоджених дій, метою яких є створення бар'єрів для входу нових конкурентів та розподіл вигод бізнесу серед обмеженого кола фактично діючих гравців ринку.

Так, у період пікового зростання ринку житла в Україні прибуток компаній-забудовників становив 60% від вартості об'єкта, при цьому вартість фінансування складала 20%. По суті, покупець житлового об'єкту сплачував його подвійну вартість. Зараз дохід забудовника зберігається на рівні 40% [3]. Однак навіть попри це така норма прибутку на 20-30% перевищує винагороду забудовників з Європи та США [4].

Інтерес покупців житла, навпаки, полягає у придбанні житла на ринку за меншою ціною та отриманні довгострокових і необтяжливих для позичальника іпотечних кредитів. Останнє в Україні фактично не реалізується через невизначеність та нестабільність економічного стану в країні, структурні недоліки

економічного розвитку та повільні темпи проведення реформ.

Згідно з даними міжнародного рейтингового агентства *Standard & Poor's*, рівень ризиків у банківській системі України за міжнародними нормами досить високий. Зокрема, оцінка ризиків по країнах *Banking Industry Country Risk Assessment (BICRA)*, яка відображає сильні та слабкі сторони банківської системи країн, показала, що банківська система України належить до останньої, найбільш слабшої, групи країн. Агентством встановлено, що доля проблемних кредитів у вітчизняній банківській системі може скласти близько 40% усіх позик [5].

Дійсно, за рахунок швидких темпів економічного зростання активний розвиток іпотечного кредитування відбувався до кінця 2008 року. Однак після фінансової кризи і до цього часу пропозиція довгострокових кредитних продуктів з прийнятною для середньостатистичного українця процентною ставкою є суттєво обмеженою, а кількість наданих іпотечних кредитів скорочується. Так, середня ставка за іпотечними кредитами у гривні для фізичних осіб на початку 2014 р. становила 20% річних, що на 5-6 процентних пунктів вище, ніж у квітні 2008 р. Розмір мінімального авансу на купівлю житла в більшості банків також зріс і складає 30% від вартості іпотеки [6]. Такі умови отримання кредиту для придбання житла залишаються недостатньо привабливими для споживачів.

Поштовхом для поживлення ринку житла може стати відновлення обсягів іпотечного кредитування на умовах більш прийнятної відсоткової ставки та меншого авансу на купівлю житла. Однак у теперішніх умовах кредиторів, наражаючись на значний ступінь ризику операцій з нерухомістю, ускладнення процедури вилучення та продажу застави в разі неповернення кредиту, вважають прибутковість таких операцій недостатньою.

Органи місцевого самоврядування в Україні, у свою чергу, не маючи достатньої економічної мотивації, як правило, не сприяють розвитку житлового будівництва безпосередньо на своїй території. Це пояснюється тим, що, на відміну від країн з розвинутим ринком житла, їх мотивація щодо цього відсутня, оскільки отримання податку на нерухомість не є джерелом доходів місцевих бюджетів.

При цьому варто наголосити на тому, що в кінцевому підсумку дохід усіх інших учасників ринку житла залежить від покупців, які бажають задовольнити свої потреби. Нинішня ситуація стагнації ринку житла в Україні зумовлена нестабільністю ринкового середовища, зменшенням запасу фінансової міцності девелоперів та скороченням реального рівня доходів населення, що проявляється у зменшенні кількості угод купівлі-продажу житла та чисельності учасників на ринку. Це виразно свідчить про ситуацію, за якої інтереси всіх учасників ринку житла не реалізуються в повній мірі.

На сьогодні рівень доходів населення країни залишається низьким, а тому тільки домогосподарства з високими доходами здатні нагромадити кошти для придбання житла або отримати іпотечний кредит.

Зокрема, у м. Києві, де попит населення на житло є найбільш платоспроможним у порівнянні з іншими містами України, індекс доступності житла, що відображає співвідношення між середніми цінами на житло та середніми доходами, становить менше 10%, тоді як у розвинутих країнах він перевищує 90% [2, с. 47-48]. А кількість угод купівлі-продажу квартир, порівняно з докризовим періодом, скоротилася з 3 500 до 350 транзакцій на місяць [7].

Специфікою, яка посилює суперечливість інтересів учасників ринку житла в Україні та стримує його розвиток, є низький рівень прозорості названої сфери економічних відносин. Це підтверджують результати дослідження *Jones Lang LaSalle ma LaSalle Investment Management*, що здійснені на основі 115-ти різних чинників, згрупованих у такі категорії: оцінка ефективності, фундаментальні фактори ринку, розкриття фінансової інформації, регулятивні та юридичні аспекти та процес угод. Дослідження показали, що за підсумками 2014 року Україна втратила позиції в переліку ринків нерухомості з середньою прозорістю і перейшла в розряд країн з низькою прозорістю. Нині Україна посідає 74-е місце (між Панамою і Кувейтом), порівняно з 61-м (3,71 бали проти 3,46 бали в минулому рейтингу). За висновками експертів *Jones Lang LaSalle ma LaSalle Investment Management*, починаючи з 1999 року, зниження рейтингу України обумовлене політичною напруженістю [8]. Зниження рівня прозорості наочно відображає протиріччя між його учасниками та є сигналом для скорочення обсягів інвестицій на ринку житла України. Це, в свою чергу, зумовлює таку ситуацію: забудовники, усвідомлюючи, що в умовах політичної та економічної нестабільності вартість кредитних ресурсів підвищується, а інвестування у житлове будівництво не збільшується, перекладають ризик на покупця, а отже потреба населення у житлі виявляється незадоволеною через невідповідність темпів зростання ціни на житло темпам зростання доходів.

Слід зауважити, що в сучасних умовах виникла необхідність розширення сфери державної участі в узгодженні економічних інтересів суб'єктів ринку житла, що зумовлено насамперед відсутністю економічної та політичної стабільності в державі. Умови, в яких нині існує економіка України, істотно ускладнюють нормальне функціонування ринку житла; обмежують і гальмують процеси залучення інвестицій та кредитних ресурсів до ринку житла в достатньому обсязі. Одночасно потрібно враховувати, що в Україні ціни на житло значно перевищують собівартість його будівництва.

Для прикладу, у м. Києві, згідно з даними аналітиків ринку нерухомості, станом на липень 2014 року ціна житла на первинному ринку становила 13 640 грн за 1 кв. м [9], а середній показник вартості будівництва – 5 000 грн за 1 кв. м [10]. Відповідно, вартість об'єктів на первинному ринку житла перевищує собівартість їх будівництва в середньому у 2,7 рази.

Компанії-збудовники звикли протягом довгого часу отримувати високі прибутки і неохоче погоджуються на поступки у цьому питанні, незважаючи на складність макроекономічної і політичної ситуації в країні. Саме тому нині виникла необхідність розширення сфери державної участі в узгодженні економічних інтересів суб'єктів ринку житла та створенні умов для його ефективного функціонування.

На нашу думку, роль держави передусім полягає у формуванні такого правового середовища, яке сприятиме регулюванню суперечностей між учасниками ринку житла та зменшенню ризиків. Для подолання недоліків цього сегмента ринку заходи державного регулювання повинні бути спрямовані на таке: підвищення рівня прозорості на ринку житлового будівництва; створення умов і визначення стимулів для розвитку механізмів кредитування житлового будівництва, інженерно-технічної та соціальної інфраструктури, що забезпечують доступність і привабливість кредитних ресурсів; формування заходів антимонопольного регулювання з урахуванням специ-

фіки ринку житлового будівництва; посилення зацікавленості органів місцевого самоврядування у розвитку житлового будівництва шляхом підвищення ролі відповідних податкових надходжень при формування доходів місцевих бюджетів (зокрема, йдеться про введення єдиного місцевого податку на нерухомість); стимулювання створення прозорих державно-приватних партнерств з будівництва житла економ-класу; сприяння розвитку нових сегментів ринку (житлово-будівельної кооперації та будівництва орендного житла, включаючи розвиток некомерційного орендного житлового фонду для громадян, які мають невисокий рівень доходу); модернізацію системи збору, зберігання та аналізу інформації про ключові характеристики розвитку земельного та житлового ринків регіонів (ціни на ринку житла, собівартість житлового будівництва, вартість землі різного призначення, основні характеристики найбільших забудовників, наявність вільних потужностей комунальної інфраструктури і вільних будівельних потужностей тощо).

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження інтересів учасників ринку житла є важливим, зважаючи на необхідність оптимізації організаційно-економічного середовища та забезпечення в Україні ефективного функціонування цього ринку в цілому. Цілі суб'єктів ринку житла обумовлені пріоритетами кожного з них. Такі пріоритети визначають раціональну модель поведінки учасників ринкових відносин і одночасно в силу їх різноспрямованості, зумовлюють виникнення протиріч. У сучасних умовах їх вирішенню має сприяти державне регулювання ринку. Його метою є оптимізація потреб, інтересів усіх його учасників, об'єднаних для досягнення суспільно значущих і одночасно прийнятних для кожного з них цілей. Ефективне функціонування ринку житла, що має як економічний, так і соціальний ефект, є ознакою сталого розвитку суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стерник Г.М. Системный подход к анализу структуры рынка недвижимости [Електронний ресурс] / Г.М. Стерник // Научный электронный журнал «Проблемы недвижимости». – Вып. 1. – 2000. – Режим доступа : <http://realtymarket.ru/metodi-eskie-materiali/SISTEMNII-PODHOD-K-ANALIZU-RINKA-NEDVIJIMOSTI-Sternik-G.M..html>.
2. Ушацький С.А. Організаційно-економічні основи формування та розвитку ринку доступного житла : монографія / С.А. Ушацький, А.В. Сердюк. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 176 с.
3. Дохід українського забудовника зберігається на рівні 40% [Електронний ресурс] // Сайт компанії «Недвижимость 5000». – Режим доступу : <http://www.realt5000.com.ua/news/utf/uk/1985907/>.
4. Застройщики будут сдерживать подорожание за счет своей прибыли [Електронний ресурс] // Сайт компанії «Kanzas.ua». – Режим доступу : http://www.kanzas.ua/news_kiev/page_view/Zastroischiki-budut-sderzhivat-podorozhanie-za-sch-25-09-2014/.
5. Banking Industry Country Risk Assessment: Ukraine [Електронний ресурс] // Сайт міжнародного рейтингового агентства Standard & Poor's. – Режим доступу : <http://www.standardandpoors.com/ratings/bicra/full/en/us>.
6. Щомісячний бюлетень «Будівництво та іпотека» [Електронний ресурс] // Сайт незалежної асоціації банків України. – Режим доступу : <http://www.nabu.com.ua/Analytics/ipoteka.pdf>.
7. Кількість угод купівлі-продажу квартир в Києві скоротилася з 3 500 до 350 транзакцій на місяць [Електронний ресурс] // Сайт порталу нерухомості «ДОМ-2000». – Режим доступу : <http://www.dom2000.com/main/article/id/27733>.
8. Kelly J. Global Real Estate Transparency Index 2014 / J. Kelly, A. Koeman [Електронний ресурс] // Інтернет-сторінка компанії Jones Lang LaSalle. – 2014. – Режим доступу : <http://www.jll.com/greti/Pages/Rankings.aspx>.
9. Вартість квартир (ціни на житло) [Електронний ресурс] // Сайт Консалтингової компанії SV Development. – Режим доступу : http://www.svdevelopment.com/ua/web/flat_costs/.
10. Собівартість будівництва в Києві виросла [Електронний ресурс] // Сайт порталу нерухомості «BizNews.com.ua». – Режим доступу : http://www.biznews.com.ua/sobivartist_budivnitstva_v_kievi_virosla/.

СЕКЦІЯ 7 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.71:336.764.1

Деркач Ю.Б.

викладач кафедри банківської справи, аспірант
Одеського національно економічного університету

СУЧАСНІ НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ БАНКІВСЬКОЇ ЛІКВІДНОСТІ

У статті доведено, що вплив глобалізації та інтеграції на розвиток діяльності національних банків та банківських систем призвів до виникнення міжнародної банківської ліквідності. Запропоновано визначати міжнародну банківську ліквідність як здатність національних банків мобілізувати міжнародні фінансові ресурси з метою задоволення потреб світового фінансового ринку та національних банківських систем в інвестуванні, кредитуванні та компенсації можливого відтоку депозитів. Обґрунтовано необхідність аналізу банківської ліквідності на трьох рівнях (ліквідність банку, банківських систем та міжнародну банківську ліквідність). Доведено, що урахування особливостей кожного з рівнів відображає їхні взаємозв'язки та взаємозалежності та сприяє розробці раціональних та дієвих методів регулювання ліквідності.

Ключові слова: банк, ліквідність, міжнародна банківська ліквідність, регулювання, валютна криза.

Деркач Ю.Б. СОВРЕМЕННЫЕ НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ МЕЖДУНАРОДНОЙ БАНКОВСКОЙ ЛИКВИДНОСТИ

В статье обосновано, что влияние глобализации и интеграции на развитие деятельности национальных банков и банковских систем привело к возникновению международной банковской ликвидности. Предложено определить международную банковскую ликвидность как способность национальных банков мобилизовать международные финансовые ресурсы с целью удовлетворения потребностей мирового финансового рынка и национальных банковских систем в инвестировании, кредитовании и компенсации возможного оттока депозитов. Обоснована необходимость анализа банковской ликвидности на трех уровнях (ликвидность банка, банковских систем и международная банковская ликвидность). Доказано, что учет особенностей каждого из уровней отражает их взаимосвязь и взаимозависимость и способствует разработке рациональных и действенных методов регулирования ликвидности.

Ключевые слова: банк, ликвидность, международная банковская ликвидность, регулирование, валютный кризис.

Derkach Y.B. MODERN SCIENTIFIC METHODS FOR DETERMINING THE INTERNATIONAL BANK LIQUIDITY

The article proves that the impact of globalization and integration in the development of national banks and banking systems has led to the emergence of international banking liquidity; asked to identify international banking liquidity as the ability of national banks to mobilize international financial resources to meet the needs of the world market and national banking systems in investing, lending and compensation possible outflow of deposits; the necessity of analyzing bank liquidity at three levels (liquidity bank, banking systems and international banking liquidity); proved that the Consideration of each level reflects their relationship and interdependence and promotes the development of rational and effective methods of regulating liquidity.

Keywords: bank liquidity, international banking liquidity, regulation, currency crisis.

Постановка проблеми. У період розвитку міжнародних відносин та фінансової глобалізації як жодна країна не є суцільно відокремленою від міжнародної інтеграції та кооперації, так і жодна банківська система не є замкненою щодо банківських систем інших країн. Зазначене стосується і процесів розвитку міжнародних відносин України та її банківського сектора.

Міжнародний перелив капіталу як результат пошуку його оптимального інвестування призводить до пересікання інтересів банків та, відповідно, банківських систем різних країн. Так, якщо у 2004 р. європейські банки, володіючи надлишковою ліквідністю, пропонували банкам України велику кількість синдикованих кредитів з метою розміщення своїх фінансових ресурсів за високими процентними ставками, то з 2005 р. намітилася тенденція переходу від пасивного кредитування до активного проникнення в капітал вітчизняних банків. Це підтверджується такими даними: у 2005 р. частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків становила 19,5%, а на початок 2012 р. вона досягла вже 41,9%.

Після активної фази світової кризи зазначена тенденція змінилась на протилежну: іноземні банки зі

100% капіталом почали поступово покидати вітчизняний банківський ринок, їх кількість зменшилась з 22 (на 1.01.2012 р.) до 19 (на 1.12.2014 р.), а частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків склала на кінець поточного, 2014 року 32,2% [1].

Таким чином, активне проникнення іноземного капіталу в банківську систему України на початку світової кризи призвело до залежності ліквідності окремих банків і всієї банківської системи від економічного потенціалу тих держав, банки яких розміщали свої фінансові ресурси та придбали контрольні пакети акцій, а потім покинули вітчизняний банківський ринок. Як наслідок, у національних банків існують великі обсяги зовнішнього боргу та проблемних позичок у іноземній валюті, а золотовалютні запаси держави скорочуються, негативне сальдо зовнішнього торговельного балансу збільшується, зростає внутрішній та зовнішній борг держави, падає курс гривні, що не сприяє формуванню умов для своєчасного виконання банками фінансових зобов'язань перед іноземними інвесторами. Тобто банківській системі України в сучасних умовах її функціонування притаманні ризики міжнародної валютної ліквідності. Міжнародна банківська ліквідність має за-

безпечувати своєчасність, повноту і безперервність виконання всіх грошових зобов'язань банків в іноземній валюті та достатність таких фінансових ресурсів у відповідності до потреб розвитку економіки.

У зв'язку з цим виникає необхідність розробки теоретичних підходів до визначення сутності міжнародної банківської ліквідності та розробки якісних методів і норм її регулювання, що підтверджує актуальність дослідження, проведеного у статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем банківської ліквідності присвячені праці як вітчизняних науковців: Л. Висоцької, В. Вітлінського, Е. Галицької, О. Дзюблюка, Т. Ковальчука, Л. Кузнецової, В. Міщенко, М. Савлука, так і зарубіжних учених: Е.Дж. Долана, Дж. Кейнса, О. Лаврушина, П. Роуза, Дж. Сінкі-мол. та інших.

У наукових працях вчених визначено сутність та особливості ліквідності банків, проаналізовано реальні та потенційні можливості поліпшення діяльності банків і банківської системи залежно від регулювання показників їх ліквідності, платоспроможності тощо. Та водночас залишаються недостатньо розробленими проблеми визначення теоретичних засад сутності міжнародної банківської ліквідності та розробки підходів до її регулювання з урахуванням впливу процесів фінансової глобалізації.

Важливість вирішення зазначених проблем обумовлена тим, що сьогодні банки України розробляють антикризові заходи щодо запозичення фінансових ресурсів на зовнішньому ринку, поліпшення якості активів, мінімізації збитків від валютної кризи, підвищення довіри вкладників, впровадження яких сприятиме збереженню їхньої ліквідності, платоспроможності та фінансовій стійкості.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення сутності міжнародної банківської ліквідності та розробка рекомендацій щодо методів її регулювання. Для досягнення поставленої мети вирішено такі наукові завдання: виокремити рівні банківської ліквідності, систематизовано підходи до визначення сутності поняття міжнародної банківської ліквідності, проаналізовано існуючі методи її регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наростаюча невизначеність політичної ситуації в Україні та погіршення економічного середовища призводить до різких коливань курсу національної валюти. Нестабільність валютних курсів, різке падіння курсу гривні залежить не лише від процесів, що відбуваються в економіці України, а й зовнішніх факторів, пов'язаних з фінансовою глобалізацією та розвитком інтеграційних процесів на світових ринках. За таких умов ймовірність великих грошових втрат від проведення валютних операцій різко зростає. Економічна криза призведе до скорочення експортно-імпортних операцій, погіршення стану платіжного балансу, зменшення обсягів золотовалютних резервів і, як наслідок, загрожуватиме фінансовій стійкості банків та фінансовій безпеці держави. Саме тому виникає необхідність дослідження теоретичних та методичних засад управління міжнародною валютною ліквідністю.

Практичному розв'язанню проблем управління міжнародною банківською ліквідністю, на наш погляд, сприятиме вдосконалення теоретичних підходів до визначення сучасного поняття «ліквідність банку», її рівнів, їх взаємозв'язків і взаємозалежності.

Зазначимо, що термін «ліквідність» походить від латинського «liquidus» та в перекладі означає «текучий», «рідкий». В «Енциклопедії банківської справи і фінансів» Чарльза Дж. Вулфела ліквідність банку

трактується як процес, що «визначається тривалістю часу, необхідного, щоб перетворити активи на готівку, або здійснити виплату за зобов'язаннями» [2, с. 720]. В «Енциклопедії банківської справи України» поняття «ліквідність банку» пропонується визначати як здатність банку вчасно і повністю виконувати свої поточні зобов'язання, задовольняти вимоги вкладників та попит позичальників [3, с. 331].

Для теоретичних досліджень сутності міжнародної банківської ліквідності та розроблення практичних рекомендацій щодо управління ризиками ліквідності необхідно, на наш погляд, виділяти рівні ліквідності.

Слід відзначити, що у сучасних науковців єдина думка щодо визначення кількості рівнів банківської ліквідності та їх сутності відсутня, й це зумовлено різноманітністю підходів у дослідженні категорії ліквідності і складністю явища банківської ліквідності.

Критичний аналіз наукових публікацій дозволив дійти висновку, що більшість вчених визначає два рівні ліквідності у діяльності банків: ліквідність банківської системи (макрорівень) та ліквідність банку (мікрорівень). Наприклад, О. Дзюблюк, Г. Загорій, В. Міщенко, Л. Примостка у своїх дослідженнях пропонують визначати особливості банківської ліквідності на двох рівнях: мікрорівень (ліквідність банку, складовими елементами якої є ліквідність активів і балансу банку) та макрорівень (ліквідність банківської системи).

В. Міщенко визначив, що розмежування сутності банківської ліквідності на цих двох рівнях є принциповим для процесу управління ліквідністю, яке на мікрорівні здійснюють у кожному окремому банку шляхом саморегулювання з урахуванням нормативних вимог, на макрорівні – через реалізацію регулятивних функцій центрального банку [4, с. 59].

Необхідно зазначити, що вітчизняні науковці З. Луцишин, Е. Галицька та Л. Висоцька виділяють третій рівень, на якому рекомендують аналізувати міжнародну (зовнішню) ліквідність. Вона, на думку авторів, відображає міжнародні резерви та зовнішні вимоги і зобов'язання органів грошово-кредитного регулювання, а також зовнішні активи й зобов'язання банків України [5, с. 68].

Деяко іншу суть міжнародної ліквідності банківської системи визначають автори монографії «Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін»: це спроможність банківських установ своєчасно та у повному обсязі відповідати за своїми грошовими зобов'язаннями за межами країни [6, с. 249]. Недоліком такого підходу є, на нашу думку, по-перше, отождолення ліквідності зі спроможністю національної банківської системи виконувати свої зовнішні функції; по-друге, відсутність зв'язку міжнародної банківської ліквідності з процесами інтеграції та фінансової глобалізації на світовому ринку.

Найбільш повну характеристику поняття міжнародної банківської ліквідності, на наш погляд, пропонує Л. Кузнецова: це здатність банків мобілізувати міжнародні фінансові потоки з метою задоволення потреб світового фінансового ринку в інвестуванні, кредитуванні та компенсації можливого відтоку депозитів [7, с. 112]. У той же час вчена не уточнює, кому саме необхідно компенсувати можливий відток депозитів. На нашу думку, це поняття необхідно доповнити визначенням взаємозв'язку міжнародної банківської ліквідності з ліквідністю національних банківських систем та банків. Обґрунтувати це можливо при визначенні складових банківської ліквідності.

На наш погляд, із урахуванням сучасних умов розвитку національних банківських систем виникає необхідність визначення окремої складової банківської ліквідності – міжнародної, тобто виокремлення третього рівня банківської ліквідності. Отже, банківська ліквідність складається з трьох рівнів (рис. 1).

Наведений рисунок дозволив запропонувати авторський підхід до визначення банківської ліквідності як комплексної економічної категорії, що має три рівні, а особливості кожного з них відображає їх взаємозв'язки та взаємозалежності.

Оскільки врегулювати міжнародну ліквідність силами окремої держави неможливо, координуючу і регулюючу роль у міжнародному банківському співтоваристві виконують різні міжнародні організації. Так, важливе значення для управління як ліквідністю банку, так і міжнародною банківською ліквідністю має Базельський комітет з питань банківського нагляду, який у 2000 та у 2008 рр. розробив загальні рекомендації щодо створення моделі оцінки ліквідності банку. Того ж часу критичний аналіз рекомендацій міжнародних організацій та досліджень вчених дав змогу дійти такого висновку: донині у міжнародному банківництві відсутня єдина нормативна база для управління ліквідністю.

Рекомендації щодо удосконалення процесів управління ліквідністю банків з урахуванням впливу міжнародних фінансових потоків, що пропонуються міжнародними інституціями направлені на мінімізацію втрат від фінансових криз. Тому при розробці нових підходів до регулювання ліквідності на всіх її рівнях необхідно враховувати особливості прояву сучасних фінансових криз.

Огляд сучасної наукової літератури дозволив дійти висновку, що існують різні варіанти взаємодії банківської сфери та валютного ринку, що дає можливість виокремлення трьох рівнів валютної кризи.

Валютні кризи першого рівня (кризи платіжного балансу та експансіоністської політики) часто називають кризами екзогенної політики, коли причиною кризи є несумісність переслідуваних грошовою владою цілей з підтримання валютного курсу і стимулювання економічного зростання за рахунок внутрішнього кредиту (розширення грошової маси). Також кризи першого покоління нерозривно пов'язують із кризами платіжного балансу (хронічним фінансовим дефіцитом), зумовленими розбалансованістю зовнішньоторговельних потоків (balance-of-payments crisis).

Відзначимо, що валютна криза першого рівня може відбутися і при відсутності дефіциту бюджету, коли монетарна експансія спрямована на стимулювання економічного зростання в умовах дефіциту зовнішньої торгівлі і зростаючої інфляції витрат. Таким чином, якщо темп зростання внутрішнього кредиту перевищує темп зростання попиту на національну валюту, то економічні агенти збільшують попит на іноземну валюту. Якщо центральний банк прагне підтримати стабільність національної валюти, він буде здійснювати інтервенції з продажу іноземної валюти, що в кінцевому рахунку призведе до виснаження золотовалютних резервів.

Валютні кризи другого рівня (критичне зростання девальваційних очікувань економічних агентів) називають ендогенними, виділяючи основною причиною їх виникнення поведінку економічних агентів.

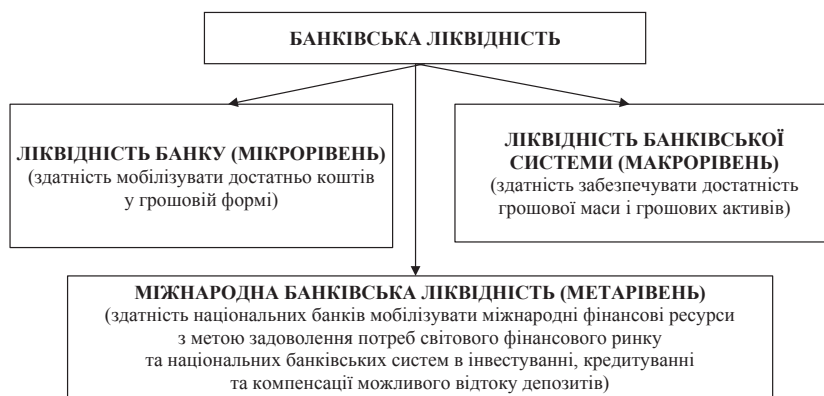


Рис. 1. Система рівнів банківської ліквідності

Валютні кризи другого рівня характеризуються спекулятивними атаками учасників валютного ринку у відповідь на дії грошової влади або відповідно до загальних тенденцій на валютному ринку. При цьому в передкризові моменти економічні агенти формують свої очікування, беручи до уваги відсутність визначеності. Очікування і дії економічних агентів впливають на економічні змінні, впливаючи таким способом і на загальну економічну політику.

Дослідники відзначають, що у низці випадків валютної кризи могло і не статися, якби економічні агенти безумовно довіряли національній валюті (мали низькі девальваційні очікування). В якості основної причини валютних криз другого рівня умовах раціональних очікувань також часто називають надмірне накопичення державного боргу. У цьому випадку у економічних агентів виникають сумніви в здатності держави обслуговувати свої борги, що може викликати бажання достроково повернути свої вкладення, конвертувавши при цьому накопичення в національній валюті в іноземну валюту.

Валютні кризи третього рівня (подвійні кризи (twin crises), або кризи зовнішньої заборгованості) характеризуються виникненням нестабільності в банківській системі на тлі скорочення валютної ліквідності і можливостей рефінансувати зовнішній борг, а також поняттям «інфекції» (contagion) кризи. Бурхливий розвиток фінансового сектора економіки, характерний для останніх років, зумовив наявність каналів передачі кризових явищ від одного сегмента фінансового ринку до іншого. Для країн, що розвиваються, і країн з ринком, що формується, де банківський сектор переважав у розподілі фінансових активів, кризові явища саме в банківському секторі провокували нестабільність на валютному ринку.

Характерно, що саме в період реалізації валютних криз третього рівня посилюється міжнародна мобільність спекулятивних короткострокових капіталів (іноземні капітали, що, як правило, трансформувалися в банківські активи, викликають високу вразливість банківського сектора до відтоку іноземного капіталу). Зростання зовнішніх зобов'язань і зниження банківської ліквідності провокували процеси зменшення надходжень іноземного капіталу.

Валютні кризи третього рівня нерозривно пов'язують з кризою ліквідності банківської системи. Центральні банки з метою підтримки проблемних банків надають додаткову ліквідність, яка, у свою чергу, може стати причиною валютної спекуляції і чинити тиск на валютні резерви. Коли інвестори стають впевненими в неминучості банківської кризи, це змушує їх переглядати свої портфелі, замінюючи активи у

національній валюті на іноземні активи. Вилучення вкладів з банків, конвертація в іноземну валюту, поява значного обсягу непрацюючих банківських активів, зростання процентних ставок, відсутність вільної ліквідності і падіння курсу перетворюються на одну фінансово-економічну проблему.

У моделях валютних криз третього рівня кризові явища пояснюються проблемами в банківському секторі, які генерують згодом істотний дисбаланс на валютному ринку та є підґрунтям, на наш погляд, виникнення кризи міжнародної банківської ліквідності, що теж підтверджує необхідність досліджень її теоретичних засад та розробки методів регулювання.

Висновки з проведеного дослідження. Сучасна банківська система України, у тому числі міжнародна складова її діяльності, може сприяти якнайшвидшому усуненню наслідків економічної та валютної кризи. Для виконання такого складного завдання як уряду, так Національному банку України необхідно терміново розробляти та впроваджувати методи оперативного реагування на умови, що змінюються в економіці країни та на світових фінансових ринках. Досягнення значної диверсифікованості міжнародної діяльності вітчизняних банків поряд з високим рівнем професіоналізму в сфері міжнародних операцій дозволить ефективно використати можливості світових фінансових ринків для мінімізації валютних ризиків. Таким чином, протиріччя сучасної міжнародної банківської діяльності, що проявляється у

неоднозначному впливі міжнародної ліквідності на розвиток національної економіки та банків, є характерним у сучасних умовах глобалізації. Вирішення зазначеного протиріччя на користь впровадження інноваційної стратегії розвитку економіки України та такого важливого її сектора, як банківський, ґрунтується на подальшому розвитку теоретичних засад та методичних рекомендацій до управління міжнародною банківською ліквідністю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Національного Банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
2. Энциклопедия банковского дела / Чарльз Дж. Вулфел ; пер. з англ. – Самара : Корпорация «Федоров», 2000. – 1584 с.
3. Энциклопедия банковской справи України / В. С. Стельмах та ін. – К. : Молодь, Ін Юре, 2001. – 680 с.
4. Ліквідність банку: окремі аспекти управління та світовий досвід регулювання і нагляду (науково-аналітичні матеріали) / [В.С. Стельмах, В.І. Міщенко, В.В. Крилова та ін.]. – Вип. 11. – К. : Національний банк України; Центр наук. досл., 2008. – 286 с.
5. Луцишин З. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації: монографія / Зоряна Орестівна Луцишин. – К. : Видавничий центр «Друк», 2002. – 320 с.
6. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / за ред. В.С. Стельмаха. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.
7. Кузнецова Л.В. Теоретико-методологічні засади фінансової діяльності банку: монографія / Л.В. Кузнецова / Одеський держ. екон. ун-т. – О. : Видавництво «Атлант», 2009. – 324 с.

УДК 336:336.7:338

Жердецька Л.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

Литвинюк О.В.
викладач, аспірант кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ МОДЕЛІ ЯК ОСНОВНОЇ СКЛАДОВОЇ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ТА ПАСИВАМИ БАНКУ

У статті досліджуються концептуальні засади формування фінансової моделі як складової управління активами та пасивами банку. Метою статті є обґрунтування концептуальних засад формування фінансової моделі банку як основної складової процесу управління активами та пасивами. Розробка та впровадження науково ефективною фінансової моделі банку є підґрунтям для вирішення практичних проблем у сфері управління активами та пасивами банківських установ.

Ключові слова: банк, активи, пасиви, управління, фінансова модель, ефективність, прибутковність, стабільність.

Жердецкая Л.В., Литвинюк О.В. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ КАК ОСНОВНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ И ПАСИВАМИ БАНКА

В статье исследуются концептуальные основы формирования финансовой модели как составляющей управления активами и пассивами банка. Целью статьи является обоснование концептуальных основ формирования финансовой модели банка как основной составляющей процесса управления активами и пассивами. Разработка и внедрение научно эффективной финансовой модели банка является основой для решения практических проблем в сфере управления активами и пассивами банковских учреждений.

Ключевые слова: банк, активы, пассивы, управление, финансовая модель, эффективность, прибыльность, стабильность.

Zherdetska L.V., Litvinyuk O.V. CONCEPTUAL BASICS OF BANKS FINANCIAL MODEL BUILDING AS THE MAIN COMPONENT OF THE ASSET AND LIABILITY MANAGEMENT

This article explores the conceptual foundations of financial models development as a component of bank asset and liability management. The aim of the paper is to define the conceptual foundations of bank financial model formation. Development and implementation of scientifically effective financial model bank is the basis for solving practical problems in the management of assets and liabilities of banks.

Keywords: bank, assets, liabilities, management, financial model, efficiency, profitability and stability.

Постановка проблеми. Циклічність у розвитку економічних систем зумовлює банківський менеджмент адекватно реагувати на зміни економічної кон'юнктури для забезпечення прибутковості й фінансової стабільності окремої банківської установи й банківської системи загалом. Посилення конкуренції, розширення філіальної мережі та децентралізації управління, зниження показників прибутковості традиційних банківських операцій, погіршення якості управління активами та пасивами викликають необхідність використання адекватних управлінських рішень у сфері оптимізації фінансового управління банком.

Ефективність діяльності банківських установ значно залежить від професіонального управління активами та пасивами, розвитку системи клієнтського обслуговування, системи управління фінансовими ризиками, раціональної фінансової моделі банку, максимально ефективного використання фінансових ресурсів та мінімізації ризиків.

Розробка й впровадження науково обґрунтованої фінансової моделі банку, розв'язання науково-практичних завдань, зростання прибутковості банківських установ як об'єктивно необхідної передумови подолання кризових явищ передбачають побудову та використання фінансової моделі в банках як дієвого механізму оптимізації процесів управління активами та пасивами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основними проблемами управління активами та пасивами банківських установ та питаннями побудови фінансової моделі банку присвячені праці таких зарубіжних та вітчизняних вчених науковців та практиків, як: Дж. Сінкі, П. Роуз, Дж. Маршалл, Дж. Кенжалієв, О. Лаврушин, І. Ларіонова, В. Зубаєв, Ю. Масленченко, В. Селезнєва, А. Смирнов, А. Мороз, О. Заруба, Л. Примостка, Л. Алексеєнко, Л. Кузнецова, В. Міщенко, Т. Савченко, І. Сало, З. Васильченко, І. Волошко, А. Мецераков, О. Криклій, О. Кириченко та ін.

Однак питання розробки концептуальних засад формування фінансової моделі банку як основної складової процесу управління активами та пасивами, які б відповідали сучасним вимогам розвитку банківського сектора, забезпечуючи підвищення прибутковості банківських операцій та мінімізацію системних ризиків, потребують подальшого вдосконалення та дослідження.

Постановка завдання. Головною метою даного дослідження є обґрунтування та розробка концептуальних засад формування фінансової моделі банку як основної складової процесу управління активами та пасивами. Об'єктом дослідження виступають процеси управління активами та пасивами банківських установ за допомогою фінансової моделі. Формування фінансової моделі та результат її впровадження має забезпечувати ефективність та оптимізацію процесів управління активами та пасивами банку. Предметом дослідження є сукупність методичних, методологічних й практичних аспектів управління активами та пасивами банківських установ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загострення конкурентної боротьби між учасниками фінансового ринку, яка дедалі посилюється

останнім часом, поява нових банківських продуктів та технологій, підвищення ризикованості банківських операцій, динамічність розвитку ринку банківських послуг та вплив процесів фінансової інтеграції та глобалізації – все це обумовлює необхідність поглибленого дослідження зовнішніх та внутрішніх аспектів функціонування банківських установ й створення ефективної фінансової моделі банку та їх діяльності, які відображають поставлені цілі, визначають та моделюють напрями їх майбутнього розвитку.

Проблема невизначеності та швидкої зміни сучасного ринкового середовища обумовлює необхідність удосконалення методів та інструментів управління активами та пасивами банківських установ, що сприятиме створенню ефективних механізмів реагування на негативні економічні явища, на основі узгодженості управлінських рішень, формування бажаного майбутнього стану функціонування та досягнення позитивних фінансових результатів.

Загальний результат діяльності банку представляється у виді композиції результатів роботи бізнесів (центрів відповідальності) та окремих банківських продуктів. Аналіз роботи окремих бізнесів дозволяє виявити та локалізувати найбільш «вузькі» місця роботи банку. Результати діяльності банку плануються у вигляді бюджетного завдання. Процес бюджетування включає роботу зі складання оперативного, фінансового і загального бюджетів, управління і контролю за виконанням основних бюджетних показників. Звідси бюджетний процес – це замкнений цикл організаційних і управлінських заходів щодо складання та контролю за виконанням основних позицій бюджету, здійснюваних з метою підвищення керованості і надійності комерційного банку [1, с. 98].

Процеси бюджетування і фінансового планування є невід'ємною частиною фінансового менеджменту, інструментом стратегічного планування, управління активами і пасивами, а також підготовки управлінської інформації для прийняття рішень керівництвом банку. Виконання фінансового плану підрозділів і банку в цілому необхідно пов'язати із гнучкою системою стимулювання праці персоналу [2, с. 74]. Ефективне фінансове управління повинно бути спрямоване на досягнення як в цілому по банку, так і за окремими напрямами діяльності стратегічних цілей банку, які обов'язково повинні характеризуватися кількісними фінансовими показниками (рис. 1).



Рис. 1. Теоретична схема організації фінансового управління в банку

Залежно від поставлених цілей та наявної організаційної структури виділяються центри відповідальності, для кожного з яких складатиметься окремий баланс ресурсів й фінансовий план доходів та витратків (бюджет). У ході перевірки виконання фінансових планів (бюджетів) визначається ступінь ефективності роботи кожного з центрів відповідальності, а трансфертне ціноутворення (базові ставки) визначає кількісний характер взаємодії підрозділів, оцінки їх ефективності. Основою успішного розвитку та стабільного функціонування банківських установ в сучасних умовах фінансової нестабільності є наявність та ефективна реалізація фінансової моделі банку як основної складової процесу управління активами та пасивами [3]. Фінансова модель банку дозволяє забезпечити досягнення всіх поставлених стратегічних цілей, які були поставлені в процесі управління (рис. 2).

Фінансова модель банку – загальний, не деталізований план діяльності, який охоплює певний період часу і є способом досягнення поставлених стратегічних цілей для забезпечення оптимізації й ефективного управління активами та пасивами банку.

Фінансову модель банківської установи можна також розглядати як довгостроковий, послідовний, раціональний, підкріплений ідеологією, стійкий до невизначеності умов середовища план, який супроводжується постійним аналізом та моніторингом у процесі реалізації й спрямований з певною метою на досягнення успіху в кінцевому результаті [4].

У процесі розробки фінансової моделі банку проводиться аналіз й прогнозування основних макроекономічних показників розвитку банку, зокрема напрями формування й розміщення активів та пасивів, а також намічаються принципи їх використання та організації, вирішуються питання про необхідність концентрації на тих напрямках розвитку, які розроблені та прийняті політикою банку.

Фінансова модель банку дозволяє забезпечити досягнення всіх поставлених стратегічних цілей, які були поставлені у процесі управління, а саме: забезпечення прибутковості банківських продуктів і окремих підрозділів; дотримання оптимальної ресурсної бази та мінімізація витрат з її формування; забезпечення належного рівня ліквідності та платоспро-

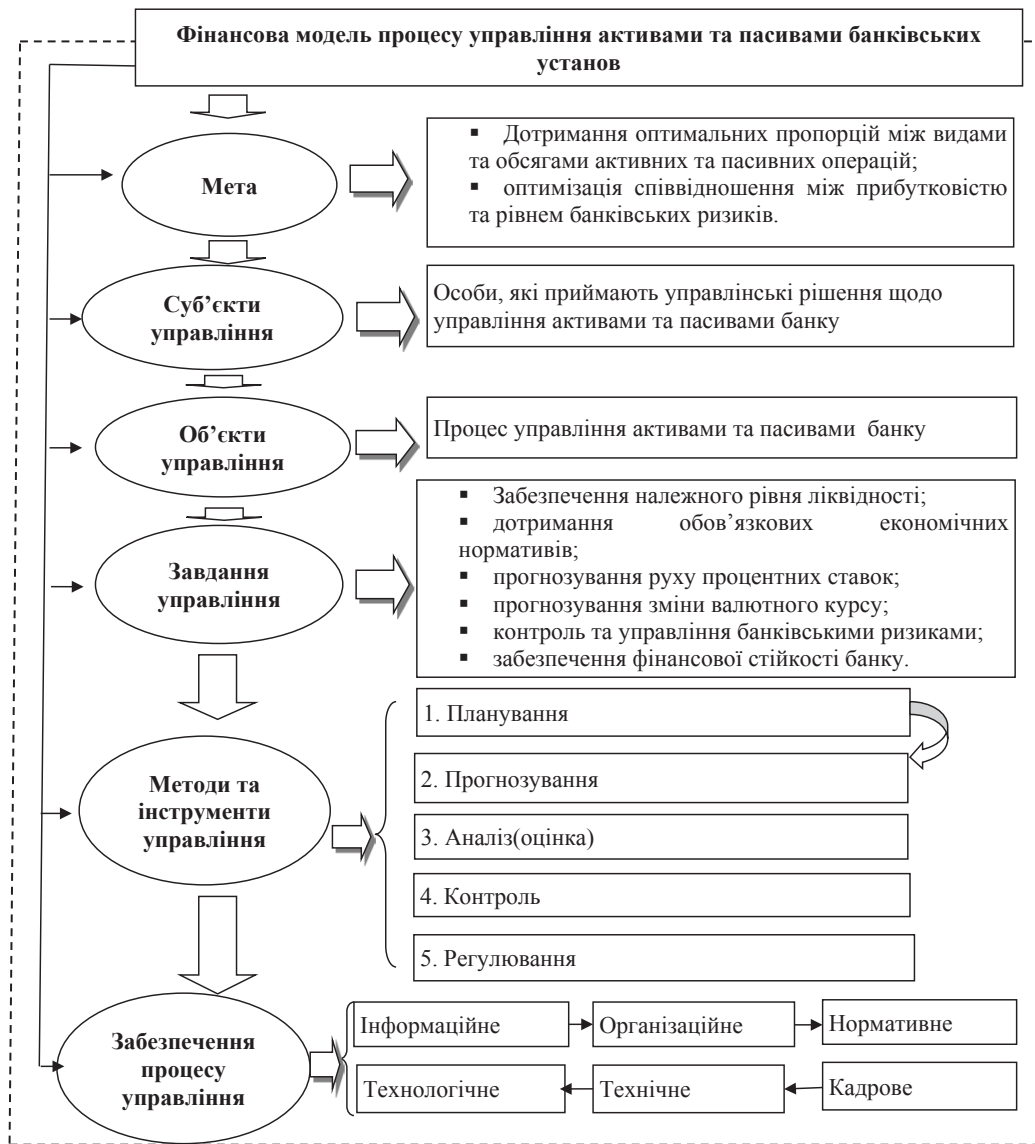


Рис. 2. Фінансова модель процесу управління активами та пасивами банківських установ

Джерело: авторська розробка

можності банку; моніторинг, контроль, управління системними ризиками; розробка короткострокового прогнозу за оцінкою ефективності джерел і напрямів використання фінансових ресурсів.

Фінансова модель є основним ключовим елементом у сфері управління активами та пасивами банку, за допомогою якої проводиться моніторинг й забезпечується оптимальний фінансовий портфель активів та пасивів [5]. Недотримання та невиконання представлених вище основних завдань фінансової моделі призведе до дисбалансу між активними й пасивними операціями та діяльності банку загалом, прийняття невірних управлінських рішень, зменшення фінансового результату та зростання системних ризиків у процесі управління.

Враховуючи основні концептуальні засади формування фінансової моделі банку як основної складової процесу управління активами та пасивами банку,

слід розглянути баланс активних й пасивних операцій банку та провести оцінку фінансових результатів для кожного із кредитних та депозитних продуктів балансу банку (табл. 1).

У сучасних умовах фінансової нестабільності та значних дисбалансів у діяльності банківських установ особливої уваги потребує управління активами та пасивами, зокрема їх балансування та оптимізація для забезпечення належного рівня ліквідності та платоспроможності й прибутковості.

Вважаємо, що найбільш наочно зобразити результати дослідження основних складових балансу банку за кредитними й депозитними продуктами та оцінку їх фінансових результатів, які представлені у таблиці 2.

Як свідчать дані таблиці 2, найбільш вигідними для банку є такі пасивні продукти, як депозит «Накопичувальний», «Пенсійний +» та «Новий відсо-

Таблиця 1

Основні складові балансу ресурсів та основних кредитних продуктів банку

А К Т И В	Кредит під заставу депозиту	Кредит під поруку	Енергозберігаючий кредит	Кредит на купівлю автомобіля	Кредит «Доступне житло»	Іпотечне кредитування
Показники						
Термін розміщення (місяці)	3	30	36	72	120	240
Ставка розміщення (%)	18,50	16,00	17,00	17,50	16,30	18,50
Базова ставка (%)	19,00	19,00	19,50	19,20	19,00	19,00
Добова ставка (%)	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00
Обсяг розміщення (тис. грн)	100000	85000	50000	23800	200000	120000
П А С И В И	Вклад «Депозитний»	Депозит «Новий відсоток»	Депозит «Накопичувальний»	Депозит «Комбінований»	Депозит «Строковий»	Депозит «Пенсійний +»
Показники						
Термін розміщення (місяці)	3	30	36	72	120	240
Ставка залучення (%)	15,75	15,00	14,70	15,50	16,50	14,00
Базова ставка (%)	16,00	16,00	16,50	16,20	17,00	16,50
Добова ставка (%)	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00
Обсяг розміщення (тис. грн)	180000	5000	28000	15800	550000	320000

Джерело: розраховано автором

Таблиця 2

Показники ефективності фінансової моделі процесу управління активами та пасивами банку

Показники	Термін розміщення (місяці)	Обсяг розміщення (тис. грн.)	Внесок у спред, %	Внесок в ЧПД продуктів	Внесок у спред (трансформація строків)	Внесок у ЧПД (трансформація строків)
Вклад «Депозитний»	3	180000	0,25	450	1,00	1800,00
Депозит «Новий відсоток»	30	5000	1,00	50	1,00	50,00
Депозит «Накопичувальний»	36	28000	1,80	504	-1,50	-420,00
Депозит «Комбінований»	72	15800	0,70	110,60	-1,20	-189,60
Депозит «Строковий»	120	550000	0,50	2750,00	-2,00	-11000,00
Депозит «Пенсійний +»	240	320000	1,50	4800,00	-1,50	-315200,00
Разом за пасивом	X	1098800	5,75	8664,60	-4,20	-324959,60
Кредит під заставу депозиту	3	100000	0,50	500	1,00	1000,00
Кредит під поруку	30	85000	3,00	2550	1,00	850,00
Енергозберігаючий кредит	36	50000	4,00	2000	1,50	750,00
Кредит на купівлю автомобіля	72	23800	1,50	357	1,20	285,60
Кредит «Доступне житло»	120	500000	2,70	13500	1,00	5000,00
Іпотечне кредитування	240	340000	0,50	1700	1,00	3400,00
Разом за активом	X	1098800	12,2	20607	6,7	11285,60

Джерело: розраховано автором

ток». Інші депозити також залучаються за ставками, більш вигідними порівняно з ринковими (базовими), проте їх внесок у спред є дещо нижчим.

Серед кредитних продуктів найбільш прибутковими є «Кредит під поруку», «Енергозберігаючий кредит» та «Доступне житло». Внесок казначейства зумовлений управлінням ризиками та трансформацією строків – пасиви меншого строку фондують більш довгострокові активи.

З приведеної вище таблиці розрахунку основних показників ефективності фінансової моделі процесу управління активами та пасивами банку доречно зобразити результати дослідження основних складових балансу банку за кредитними й депозитними продуктами та провести оцінку їх фінансових результатів за допомогою побудови діаграми ефективності фінансової моделі управління активами та пасивами банку, яку наведено на рисунку 1.

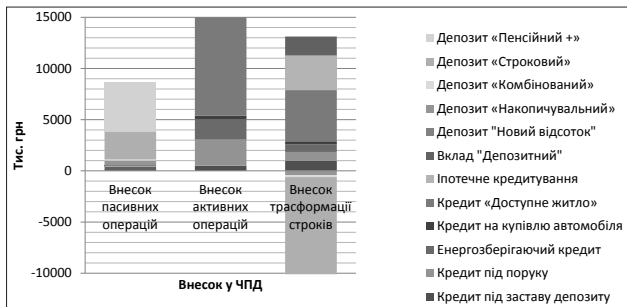


Рис. 1. Внесок у чистий процентний дохід банківських продуктів

Джерело: розраховано автором

Наведена вище діаграма ефективності фінансової моделі процесу управління активами та пасивами банку показує, що банківська установа функціонує в умовах значних дисбалансів між строками трансформації ресурсів, що пояснюється підвищеним рівнем системних ризиків та глобальними фінансово-економічними дисбалансами у світовій економіці.

На сучасному етапі функціонування та розвитку світової банківської системи важливими та пріоритетними напрямками виступають: розширення спектра банківських послуг, прибутковість та ефективність банківського бізнесу, фінансова стабільність та надійність, вільний доступ до фінансових ринків та врахування мінливості ринкової ситуації.

Сучасні глобальні дисбаланси у валютно-фінансовій сфері спонукають національні банківські установи більш адекватно та активно відноситися до процесів управління активами та пасивами.

Оскільки у функціонуванні банківського сектора України в сучасних умовах підвищеної фінансової нестабільності й збиткової діяльності важливого значення набуває підвищення ефективності, надійності й фінансової стабільності банків України, яка значною мірою залежить від процесів управління активами та пасивами, виникає необхідність у пошуку нових підходів й методик їх оптимізації.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, в сучасних умовах фінансової нестабільності та макроекономічних дисбалансів одним із пріоритетних напрямів у банківській діяльності виступає процес управління активами та пасивами банківських установ. Ефективність та оптимізація процесів управління активами та пасивами банків залежить від правильності прийняття управлінських рішень та сформованого плану діяльності, який охоплює певний період часу і є способом досягнення поставлених стратегічних цілей. Незалежно від стадії життєвого циклу управлінський персонал будь-якого банку має приймати управлінські рішення стосовно визначення оптимального рівня ліквідності своїх активів, оскільки, з одного боку, недостатня ліквідність активів може призвести як до незбалансованості так і до банкрутства, а з іншого, їх збитковий обсяг може призвести до зниження рентабельності.

Запропонована фінансова модель як основна складова процесу управління активами та пасивами дозволяє оптимізувати ресурси банку й створюватиме передумови для зростання процентного прибутку, який супроводжується постійним аналізом та моніторингом у процесі реалізації та спрямований з певною метою на досягнення успіху в кінцевому результаті.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Косован К.С. Трансфертне ценообразование в коммерческом банке / К.С. Косован // Деньги и кредит. – 1999. – № 11. – С. 28-34.
2. Селезнёва В.Ю. Механизм трансфертного ценообразования в многофилиальном коммерческом банке / В.Ю. Селезнёва // Экономический журнал высшей школы экономики. – 2002. – № 1. – С. 68-84.
3. Жердецька Л.В. Теоретико-методичні засади організації процесів фінансового управління в банку / Жердецька Л.В. // Науковий вісник. Одеський державний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2013. – № 27(206). – С. 59-70.
4. Литвинюк О.В. Необхідність формування сучасного механізму управління активами та пасивами банківських установ / Литвинюк О.В. // Вісник Одеського національного університету. Серія Економічні науки. Том 18. Випуск 1/1, 2013. – С. 226-230.
5. Ковтун О.І. Стратегія підприємства : монографія / Ковтун О.І. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2008. – 424 с.

УДК 336.647/.648

Керимов П.О.

аспірант відділу фінансів реального сектора
Інституту економіки і прогнозування
Національної академії наук України

ВПЛИВ КАНАЛІВ ФІНАНСУВАННЯ НА РОЗВИТОК МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено залежність вартості підприємства від доступних для нього каналів фінансування та обраної структури капіталу. Класифіковано фінансові механізми розвитку підприємств. Запропоновано авторську полікритеріальну методику оцінки розвитку підприємства.

Ключові слова: вартість підприємства, розвиток підприємства, оцінка, канали фінансування, структура капіталу.

Керимов П.О. ВЛИЯНИЕ КАНАЛОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ НА РАЗВИТИЕ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрена зависимость стоимости предприятия от доступных для него каналов финансирования и выбранной им структуры капитала. Классифицированы финансовые механизмы развития предприятий. Предложена авторская поликритериальная методика оценки развития предприятия.

Ключевые слова: стоимость предприятия, развитие предприятия, оценка, каналы финансирования, структура капитала.

Kerimov P.O. HOW THE CHOICE OF CHANNEL OF FINANCING AFFECTS DEVELOPMENT PROCESS OF ENGINEERING ENTERPRISES

Author researches theoretical aspects of correlation between firm value, financing circuits it chooses and its capital structure. Article includes author's classification of channels of financing. The conclusions are based on polycriteria model for estimation of firm development level.

Keywords: enterprise value, enterprise development, evaluation, channels of financing, capital structure.

Постановка проблеми. Оцінка розвитку підприємств машинобудування є комплексною проблемою, для вирішення якої існує цілий спектр підходів. Тому, перед тим як переходити до вивчення розвитку машинобудування на мезо- та мікрорівні, необхідно сформулювати хоча б орієнтовну методику в рамках одного з підходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням побудови методики розвитку підприємств присвячені роботи таких вчених, як В.Ю. Самуляк, О.Г. Мельник, Р.С. Каплан; питанням інвестиційної оцінки підприємств та їх окремих активів – роботи А. Дамодарана та С. Росса. Однак відкритим залишається питання, як залежить розвиток машинобудівних підприємств від каналів фінансування їх діяльності і яким чином цю залежність можливо використати при формуванні стратегії розвитку таких підприємств на загальнодержавному рівні. Об'єктом даного дослідження є показники розвитку підприємств машинобудування, предметом – фактори і механізми впливу каналів фінансування діяльності таких підприємств на їх розвиток.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування методики оцінки розвитку машинобудівних підприємств в залежності від каналів фінансування їх діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для побудови політики розвитку окремої галузі держава має низку можливих важелів впливу, економічних та адміністративних. Ефект дії таких важелів відображається зміні режиму доступу підприємств до ресурсів та ринків збуту. Найбільше значення для підприємства мають фінансові ресурси, і створення умов та каналів акумуляції і розподілу таких ресурсів на користь підприємств галузі, яку вирішено розвивати, часто складає основу політики розвитку галузі. Існує три основних канали розподілу фінансових ресурсів: прямий, який передбачає безпосереднє залучення підприємством коштів [1, с. 33]; непрямий, що передбачає участь фінансових посередників [2, с. 99]; державний, який передбачає участь держави у розподілі ресурсів. Причиною, з якої державний канал розподілу виділено у окрему категорію, є більший, порівняно з іншими посередниками, вплив

Таблиця 1

Класифікація фінансових механізмів за каналами розподілу фінансових ресурсів

		Пряме фінансування	Непряме фінансування	Державне фінансування
Державно-приватне партнерство	Пряме фінансування	Самофінансування: 1. Додаткові внески власників 2. Тезаврація прибутку	1. Емісія: 1.1. Боргових цінних паперів 1.2. Інструментів власності 2. Сек'юритизація цінних паперів/емісія деривативів.	1. Податкові пільги: спеціальні режими оподаткування, пільгові/диференційовані ставки податку, податкові канікули/кредити. 2. Регулювання амортизаційної політики: дозвіл на прискорену амортизацію,
	Непряме фінансування		Кредитування: 1. Проектне фінансування 2. Лізинг 3. Власне кредити	1. Надання державних гарантій 2. Часткова компенсація вартості кредитів
	Державне фінансування			1. Цільове фінансування НДКР, капітального будівництва, тощо. 2. Кредитування за рахунок бюджетних коштів 3. Стимулювання виробництва через держзакупівлі

Джерело: складено автором

держави на процес розподілу ресурсів. Усі механізми залучення фінансових ресурсів відповідно до каналу їх перерозподілу можна поділити на чисті, які діють через один канал, змішані, що передбачають функціонування двох каналів, та комплексні, що потребують дії усіх трьох каналів. Наочно основні з них можна представити за допомогою таблиці 1.

Таблиця побудована таким чином: чисті механізми розташовані на перетині рядків і стовпчиків з однаковим заголовком, змішані – з різними, а комплексні представлені лише державно-приватним партнерством, винесеним зліва. Тут слід зазначити, що державно-приватне партнерство не обов'язково включає використання всіх трьох каналів розподілу фінансових ресурсів, але комплексні фінансові механізми обов'язково включають участь держави і тому технічно є державно-приватним партнерством.

До чистих механізмів залучення фінансових ресурсів віднесено самофінансування, кредитування та державне фінансування, які у свою чергу можуть бути піддані подальшій деталізації. Серед змішаних механізмів залучення фінансових ресурсів виділено емісію та сек'юритизацію цінних паперів, а також надання різного роду державних пільг та кредитів.

Найбільш вагомим серед чистих механізмів залучення фінансових ресурсів є механізм самофінансування [3, с. 7]. За рахунок самофінансування по Україні здійснюється близько 60% капітальних інвестицій, причому така ситуація не є незвичайною і для західних країн. Цей механізм менше придатний для розвитку нових видів діяльності, і більше – для підтримання структури виробництва, що вже склалась [2, с. 142]. Крім того, можливості самофінансування значно зменшуються за кризових умов.

Другий за значущістю чистий механізм визначається поточною економічною та промисловою політикою: у економіках неоліберального спрямування це кредитування, а у командно-адміністративних економіках – державне фінансування.

Обидва ці механізми можуть бути обширно деталізовані. Так, наприклад, механізм кредитування включає широкий спектр кредитних послуг професійних фінансових посередників: різні види кредитів, лізинг та проектне фінансування. Принципами виділення механізму у цю категорію є принципи кредитування – повернення, платності, строковості, цільового спрямування тощо, а також відсутність держави у якості одного з суб'єктів кредитування. Державне фінансування виділено окремо, і розуміється тут у широкому сенсі, тобто передбачає не лише передачу коштів від державних суб'єктів приватним, наприклад, у вигляді державних кредитів, але і співучасть у капіталі або надання певних видів стимулювання (див. табл. 2).

Таблиця 2

Механізми непрямого державного стимулювання підприємств

Форми	Інструменти
Податкове стимулювання	Податкові канікули Податкові угоди з іншими країнами Пільгове оподаткування
Фінансове стимулювання	Прискорена амортизація Інвестиційні гарантії
Інфраструктурне забезпечення	Надання земельних ділянок чи приміщень у безоплатне користування або за пільговими цінами

Джерело: складено автором

Змішані механізми, як вже зазначалося, передбачають наявність ознак, характерних для двох ка-

налів розподілу фінансових ресурсів, тому їх можна виділити 3 види: пряме/непряме змішане фінансування, пряме/державне фінансування та непряме/державне фінансування. Перший вид представлено емісією різного роду цінних паперів, адже така емісія на сьогодні неможлива без участі професійних фінансових посередників. Сек'юритизація віднесена до цього пункту, адже є емісією цінних паперів під нетипову заставу – інші цінні папери. Другий – податковими пільгами та регулювання амортизаційної політики. Третій – державними гарантіями для позичальників та пільгами для кредиторів.

Дана класифікація дозволяє структурувати різноманітні механізми розподілу фінансових ресурсів з позиції участі підприємства у їх залученні, а отже і відслідковувати, від яких саме коштів – власних чи залучених на певний момент часу більшою мірою залежить розвиток підприємств. При цьому можливо також відслідковувати, наскільки розвиток підприємств залежить від державного втручання в економіку.

Для визначення чи впливає вибір каналів фінансування на розвиток підприємства, необхідно визначитися із числовим вираженням такого розвитку. Існує значна кількість методик дослідження розвитку підприємств, що виходять з аналізу широкого спектра показників їх діяльності, які Р.В. Фещур та В.Ю. Самуляк [4, с. 234] на основі досліджень сучасної літератури поділили на шість груп, а саме: показники ефективності, продукції, ресурсів, операційної діяльності, системи менеджменту та, власне, рівня розвитку. Більшість із них є коефіцієнтами, наприклад, частка ринку чи фондоозброєність, деякі – розпливчастими показниками на кшталт рівня менеджменту персоналу чи рівня лояльності споживачів. Це відображає багатовимірність самого поняття розвитку підприємства, але виходячи з предмету дослідження, доцільніше за все звернути увагу на показники, пов'язані із фінансовими ресурсами.

Спробуємо сформулювати методіку оцінки розвитку машинобудівного підприємства.

По-перше, вона має враховувати динаміку зміни показників упродовж певного мінімального періоду, наприклад, 5 років, щоб можна було говорити про розвиток або деградацію.

По-друге, вона має містити невелику кількість показників, які б могли більш-менш точно охопити всі аспекти функціонування підприємства. Одним із показників, що найкраще відповідають такому критерію, є вартість підприємства. Чому саме вартість? У вартості підприємства знаходиться відображення його спроможності виробити і реалізувати продукцію, а у випадку розвинутого фондового ринку – також і оцінка діяльності підприємства ринком. Схожі характеристики має показник доданої вартості, але він не враховує вплив оподаткування та структури капіталу. Обсяг випуску не може слугувати точним відображенням розвитку підприємства, адже характеризує виключно його спроможність виробити продукцію, а не продати її. Для машинобудування велике значення має моральний знос продукції, і можлива ситуація, коли вироблена продукція вже є застарілою і не може бути реалізованою за запланованою ціною – це відобразиться у вартості компанії вже на кінець поточного періоду, у той час як обсяг виробництва буде скорочено лише у наступних періодах.

Вартість підприємства можна оцінити через низку методик, з яких найкращі результати, теоретично, дають метод DCF та ринковий метод. В умовах

українського фондового ринку оцінка компанії за вартістю її акцій не є ні надійною, ні швидкою, а тому зміну вартості компанії доцільно розраховувати саме по грошовим потокам, які вона генерує. Чому саме метод DCF? Як ми пам'ятаємо, за даною формулою вартість визначається як сума дисконтованих грошових потоків. Що є грошовим потоком для підприємства? Сума інвестиційного та операційного грошових потоків, причому інвестиційний грошовий потік може бути і нульовим. До першого належать витрати на купівлю та монтаж обладнання, доходи від реалізації спрацьованого обладнання та робочий капітал. До другого – різниця між операційними доходами, операційними витратами, амортизацією і податками, тобто операційний прибуток. У якості бази для дисконтування використовують середньозважену вартість капіталу фірми, тобто WACC [5, р. 517]:

$$PV = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{FCFF_t}{(1 + WACC)^t}, \quad (1)$$

де PV – приведена вартість фірм;

WACC – середньозважена вартість капіталу,

FCFF_t – вільний грошовий потік від підприємства за період t.

Вільний грошовий потік розраховується за формулою [5, с. 510]:

$$FCFF = EBIT(1-t) + A - KB - \Delta OK, \quad (2)$$

де FCFF – вільні грошові потоки, генеровані підприємством;

EBIT(1-t) – операційний прибуток за виключенням податків;

A – амортизація;

KB – грошові капітальні витрати;

ΔOK – оборотний капітал.

Як бачимо, в одній формулі враховується ціла низка важливих фінансових показників, які можуть слугувати важелями впливу на збільшення вартості підприємства. Збільшення обсягів вільних грошових потоків від підприємства може бути досягнуто за рахунок збільшення прибутку, зміни амортизаційної політики, певною мірою через зміну ставки оподаткування (що для самого підприємства є заданою зовні змінною). Також значення вартості підприємства зростатиме за умови мінімізації середньозваженої ціни капіталу, що означає оптимізацію його структури. Оцінка динаміки вартості підприємства дозволяє говорити про позитивні чи негативні зміни у його функціонуванні, тобто про розвиток або деградацію.

Виходячи з формули (1), ми можемо оцінити, в яких аспектах вибір джерела фінансування впливатиме на вартість підприємства. Найбільш очевидним фактором впливу тут буде WACC. Прямий канал розподілу, як вже було сказано вище, передбачає орієнтацію на використання власного капіталу, а підприємство, що не користується прямими каналами, є пустим поняттям. Якщо воно обмежене використанням виключно власних ресурсів, підприємство буде у завідомо не вигідній позиції у порівнянні з іншими підприємствами, для яких доступні непрямий і державний канал залучення коштів, через високу вартість та менший доступний об'єм ресурсів. Непрямі канали розподілу об'єднують всі види стандартних ринкових методів залучення коштів, які теоретично є спільними для всіх підприємств на ринку, і різниця у вартості таких підприємств напряму відображає наявність у них конкурентних переваг та компетентність їх менеджменту. У випадку, коли ці два фактори будуть рівними, використання державних каналів залучення фінансових ресурсів теоретично може

підняти вартість підприємства над середнім, «конкурентним», рівнем – у такому випадку йде мова про державні заходи сприяння розвитку певних підприємств. Так, підприємство, що має доступ до пільгових державних кредитів та державних гарантій, матиме менше значення WACC, ніж аналогічне підприємство без доступу до державного кредитування. У випадку участі держави у капіталі підприємства WACC може зменшитися відповідно до зменшення вартості власного капіталу, адже вартість власного капіталу оцінюється як дохід власників простих акцій, а основним мотивом держави може і не бути отримання прибутку. Тобто держава як власник акцій може погодитися на нульовий дохід, що дозволяє вважати за нуль і вартість власного капіталу (як мінімум у тій частці, що припадає на державу). Підтримка держави окрім кредитування чи участі у капіталі підприємства може набувати вигляду податкових пільг та регуляції амортизаційної політики. Для стимуляції технічного розвитку підприємств державою може бути зменшено мінімальний термін амортизації обладнання, що зменшить оподатковуваний прибуток і, як наслідок, збільшить дохід і вартість підприємства. Тобто можна стверджувати, що за всіх інших рівних обставин вартість підприємства, що використовує лише власні кошти, буде менша вартості підприємства, що використовує власні та кредитні кошти, а підприємство із державною підтримкою матиме ще вищу вартість. Але така ситуація є наслідком не підвищення ефективності використання ресурсів, а перенесення на державу частини витрат підприємства – практика, на якій базуються здебільшого тіньові схеми, через що апологети державної підтримки економіки критикують за «консервацію неоптимальної структури виробництва» та «розпорощення бюджетних коштів».

Однак одного, хоча і комплексного, показника недостатньо для оцінки розвитку підприємства. Самуляк і Фещур наводять невичерпний список можливих показників (близько 40), на основі узагальнення літератури за темою [4]. Для оцінки рівня розвитку підприємства достатньо таких показників: наукоємність продукції та стадія життєвого циклу підприємства.

Частка ринку, що належить підприємству, характеризує не тільки його ділову репутацію та ефективність маркетингової стратегії, але і характеризує якість товарів, яку інакше довелось би оцінювати експертним методом. Присутність підприємства на ринку може бути показана за допомогою індексів концентрації ринку, наприклад, індексу Херфіндалля-Хіршмана, індексу Розенблота, індексу Лінда, індексу Лернера тощо [6]. Виходячи з цілей дослідження, визначення концентрації ринку машинобудівної продукції не є необхідним, а для характеристики розвитку окремого підприємства достатньо частки ринку (обсягу реалізації продукції відносно до загальноринкового обсягу реалізації), що припадає на його продукцію:

$$CR_i = \frac{OP_i}{OP}, \quad (3)$$

де CR_i – частка i-го підприємства на ринку,

OP_i – обсяг реалізації i-го підприємства,

OP – розмір ринку, тобто загальний обсяг реалізації.

Чим ближче положення підприємства на ринку до монопольного, тим більше продукція, що виробляється на підприємстві, відповідає вимогам ринку, а отже тим вищий розвиток підприємства. Більшість машинобудівних підприємств є багато-

профільними, а отже займають одночасно частки ринків різних видів продукції. Якщо підприємство представлено на значній кількості ринків, але не займає значної частки на жодному з них, можливо оцінювати сумарний обсяг його реалізації у грошовому еквіваленті у порівнянні із аналогічним показником зіставних за розміром і виробничим профілем підприємств.

Наукоємність продукції – показник суто кількісний, і розраховується або через кількість співробітників відповідної кваліфікації, зайнятих у НДДКР, або як частка витрат на НДДКР у загальних витратах підприємства [7]. Другий метод є більш наочним, і теоретично вища наукоємність означає вищий рівень розвитку підприємства. Одним з видів пільг, які ми включили до державного механізму залучення фінансових ресурсів, було цільове фінансування НДДКР або здійснення НДДКР силами державних науково-дослідних інституцій. Це дозволяє зменшити затрати на НДДКР при підвищенні конкурентного рівня продукції. Серед варіацій даного механізму сприяння розвитку підприємств, що належать до змішаних каналів залучення фінансових коштів, можна назвати створення спільних науково-дослідних потужностей підприємствами через кооперацію чи дозвіл включати витрати на НДДКР у собівартість продукції. Базою порівняння для рівня витрат на НДДКР може слугувати середній рівень витрат на НДДКР серед підприємств, зайнятих на тому ж секторі ринку.

Життєвий цикл організації є поняттям, запозиченим із менеджменту, і різні автори дають досить різні його трактовки, часто зводячи до різного набору послідовних станів підприємства, що характеризуються різними цілями та інструментами зростання або «етапів розвитку», причому кількість таких етапів та їх характеристика цілком залишається на совісті автора. Розвиток підприємства відбувається у випадку правильного вирішення завдань, поставлених перед ним кожним з етапів та відображається у зростанні розміру та/або вартості підприємства. Деякі автори (Адзісес [8], Гріббн, Ліппет і Шмідт), проводячи аналогії біологічного характеру, пишуть про юність, зрілість, старість і смерть організації, тобто після однієї із стадій розвитку підприємства припиняється і розпочинається період стагнації. Гоерхадт і Уесселс [9] виводять з теорії життєвого циклу висновок про те, що підприємство розвивається за умови, коли воно створює вартість, тобто дохід на інвестований капітал (ROIC) перевищує вартість власного капіталу (WACC). Отже, ми знову повернулися до оптимізації структури капіталу і максимізації доходності підприємства.

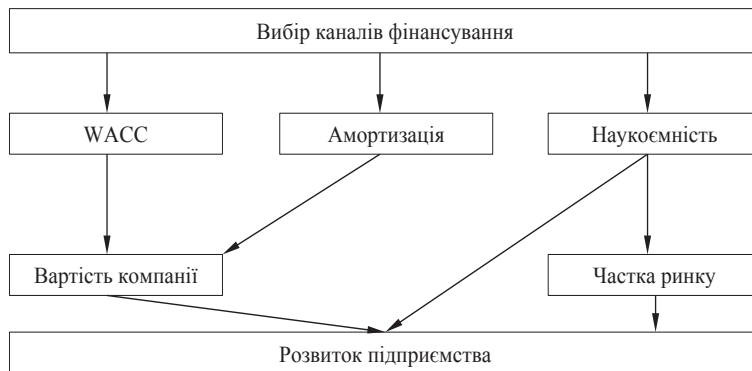


Рис. 1. Схема впливу вибору каналу фінансування на розвиток підприємства

Необхідно підсумувати вплив вибору джерел фінансування підприємства на перспективи його розвитку, і зробити це можна таким чином:

1. Вибір каналів фінансування передбачає мінімізацію WACC, причому з точки зору підприємства найдорожчими є власні ресурси (прямий канал залучення), за ними – кредитні (непрямий канал залучення), а найдешевші – потенційно, державні субсидії (державний канал залучення).

2. Амортизаційна політика обирається менеджментом фірми із доступних законних варіантів, причому швидка амортизація збільшує економію за рахунок ефекту податкового щита. Дозвіл на повну амортизацію основних фондів за рік чи два часто є частиною державних програм стимулювання розвитку підприємництва.

3. Наукоємність продукції, що визначається як частка витрат на НДДКР у загальних витратах підприємства, є показником розвитку підприємства та характеризує конкурентоздатність продукції, і є одним із факторів, що визначає частку ринку. Величина необхідних для НДДКР витрат зумовлює необхідність утримання власних дослідних потужностей (прямий канал, найвища вартість), або вдаватися до кооперації з іншими підприємствами (непрямий канал) чи державою (державний канал).

4. Вибір каналів залучення фінансових ресурсів впливає на вартість компанії через величину WACC та ефект податкового щита від вибору амортизаційної політики.

Підсумовуючи аналіз показників розвитку підприємства, можемо стверджувати, що питання про розвиток підприємства розділяється на такі питання:

- 1) чи зростає вартість підприємства протягом періоду, що розглядається?
- 2) чи зростає частка ринку даного підприємства і чи є вона значущою?
- 3) скільки витрачає підприємство на НДДКР у порівнянні із конкурентами?
- 4) чи генерує підприємство вартість, тобто чи перевищує дохід на інвестований капітал його середньозважену вартість?

Відповіді на ці питання будуть складно порівнюваними, адже тут не співпадають ні розрядників, ні одиниць виміру. Для зведення даних показників можна скористатися експертним методом: побудувати шкалу, величиною у, наприклад, 10 балів, присвоївши 10 максимальному значенню серед підприємств вибірки, розрахувати значення одного бала і відповідно до цього розмістити решту значень на шкалі – і так для кожного з показників. Така система є дуже простою, але дозволяє забезпечити порівнюваність інакше не порівнюваних показників, хоча і приблизно. Агрегувати бальну оцінку показників можливо, використовуючи середнє арифметичне. На виході ми отримаємо зведену оцінку розвитку підприємства, і в динаміці такі оцінки можуть показати які підприємства вибірки розвиваються, і міру такого розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. У ході дослідження було виділено три канали залучення фінансових ресурсів з точки зору підприємства: прямий, непрямий та державний. Виходячи з того, що прямі канали фінансування не передбачають участі фінансових посередників, через них можливо залучити лише ресурси, що або створюються в результаті операційної діяльності підприємства, або пере-

направляються від його власників чи найближчих довірених контрагентів фірми. Стосовно непрямих каналів, то тут вже можливий весь спектр механізмів кредитування, що доступний на фінансовому ринку. Держава може з метою стимулювання діяльності підприємства надати йому спеціальний податковий режим, відповідно до якого буде зменшено чи відстрочено податкові відрахування. Сюди ж логічно було б віднести і відшкодування з бюджету при оподаткуванні певних видів операцій, а також інші механізми державного кредитування. Дані канали здебільшого діють не окремо, а у різних комбінаціях, відповідно до чого можна виділити чисті, змішані та комплексні канали залучення фінансових ресурсів.

Серед підходів до визначення рівня розвитку підприємства обрано полікритеріальний підхід зі зведенням результуючого показника на основі експертного методу. Серед можливих показників, що характеризують розвиток підприємства, пропонується використовувати вартість підприємства, частку ринку, що припадає на його продукцію, рівень наукоємності його продукції та дохід на інвестований капітал. Визначено, що вибір домінуючого каналу залучення фінансових ресурсів відображається насамперед у значенні WACC, а також у величині податкового щита та вартості НДДКР, що припадають на підприємство.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мишкін Ф.С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків. – К. : Основи, 1998. – 963 с.
2. Зимовець В.В. Акумуляція фінансових ресурсів та економічний розвиток [Текст] / Відпов. ред. д.е.н., проф. В.І. Кононенко. – К. : Ін-т економіки НАНУ, 2003. – 314 с.
3. Статистичний бюлетень Капітальні інвестиції в Україні, за 2012 рік, с. 7.
4. Самуляк В.Ю. Групи показників (індикаторів) оцінювання рівня розвитку підприємств [Текст] / Р.В. Фещур, В.Ю. Самуляк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – Львів : Вид-во Львівська політехніка, 2010. – № 691. – С. 231-239.
5. Дамодаран Асват. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов : пер. с англ. [Текст] / Асват Дамодаран. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1342 с.
6. Конкуренция и антимонопольное регулирование [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://lib4all.ru/base/B2354/B2354Part20-64.php>.
7. Манойленко О.В., Кравченко С.М. Методичні підходи в оцінці інвестиційної привабливості наукоємних виробництв [Текст] / О.В. Манойленко, С.М. Кравченко // Коммунальное хозяйство городов. – Харків : ХНАГХ, № 104(2012). – С. 389-397.
8. Адизес И.К. Управление жизненным циклом корпорации ; пер. с англ. Сеферян А.Г. [Текст] / Ицхак Калдерон Адизес. – Спб. : ИД Питер, 2013. – 384 с.
9. Valuation: measuring and managing the value of companies, 4th edition [Text] / Tim Koller, Marc Goedhardt, David Wessels – John Wiley and sons inc. 2005. – 767 p.

УДК 331.101

Кузнєцов А.М.
аспірант

Одеського національного економічного університету

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ БАНКУ

У статті визначено методичні підходи до оцінки результативності діяльності персоналу банку; запропоновано схему взаємодії мотивації зі системою оцінки діяльності персоналу; доведено, що традиційні підходи до визначення мотивації вже не забезпечують розкриття всієї різноманітності форм прояву мотиваційних відносин між власниками, керівниками та працівниками банків. Обґрунтовано специфіку сучасного методичного підходу до оцінки персоналу банку: повинен носити комплексний характер, відображати усе різноманіття діяльності персоналу, бути досить простим і універсальним у використанні.

Ключові слова: мотивація, персонал, банк, оцінка, стимул, компетенція, показники.

Кузнєцов А.Н. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА БАНКА

В статье определены методические подходы оценки деятельности персонала банка; предложена схема взаимодействия мотивации с системой оценки деятельности персонала; доказано, что традиционные подходы к определению мотивации уже не обеспечивают раскрытие всего разнообразия форм проявления мотивационных отношений между собственниками, руководителями и работниками банков. Обоснована специфика современного методического подхода к оценке персонала банка: должен носить комплексный характер, отражать все многообразие деятельности персонала, быть достаточно простым и универсальным в использовании.

Ключевые слова: мотивация, персонал, банк, оценка, стимул, компетенция, показатели.

Kuznetsov A.N. METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE BANK'S STAFF

In the article the methodological approaches assessment of the bank's staff; the scheme of interaction with the system of motivation evaluation of staff; proved that traditional approaches to the definition of motivation do not provide disclosure of the diversity of forms of motivational relations between owners, managers and employees of banks. Justified by the specificity of modern methodical approach to the assessment of the bank's staff: there should be comprehensive and reflect the diversity of the activities of the staff to be quite simple and versatile to use.

Keywords: motivation, staff, bank, evaluation, incentive, competence, performance.

Постановка проблеми. Сучасні умови розвитку діяльності банків України характеризуються низкою конфліктних та неузгоджених проблем, які обумовлюють ускладнення мотивації праці персоналу бан-

ків. Особливості сучасної діяльності працівників банку потребують розробки та використання нових підходів до формування мотиваційних стимулів, що повинні враховувати: фінансові можливості банків;

складність здійснення банківських послуг; важливість формування нестандартних підходів до визначення результатів праці кожного з працівників банку; необхідність розробки та впровадження нових методик оцінки персоналу банків.

При формуванні керівниками банків сучасних методів та інструментів оцінки трудової мотивації необхідно використовувати положення сучасних теорій мотивації. Особливе значення використання теоретичних засад мотивації при розробленні систем організації та оцінки персоналу банку полягає, на нашу думку, в тому, що вони розширюють уявлення керівників про взаємозалежність між організаційними структурами, котрі постійно змінюються, і стратегіями та різноманітними системами винагород, які використовують сучасні банки. Необхідність вирішення зазначених проблем свідчить про актуальність напряму дослідження, проведеного у статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам, що стосуються оцінки результативності діяльності персоналу банку, присвячено наукові праці як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, таких як: В. Адамчук, А. Калінін, С. Козьменко, Д. Мак-Грегор, В. Міщенко, В. Половинко, А. Череп та інші.

Проведений аналіз наукових досліджень дозволяє дійти висновку, що вчені з різних позицій аналізують проблеми оцінки персоналу, що свідчить про її складність та комплексність. Згідно думки В. Адамчук, оцінка персоналу являє собою елемент трудової ситуації, яка опосередковано впливає на трудову поведінку [1, с. 85].

В. Половинко стверджує, що єдиного підходу до тлумачення оцінки, її сутності й значення не існує. Множинність визначень пояснюється специфічністю форм прояву та здійснення оцінки залежно від її цілей і завдань [2].

Відомий дослідник проблем трудової мотивації Д. Мак-Грегор виділив такі основні цілі оцінки персоналу, як:

а) інформаційна мета (забезпечення керівників необхідними даними про роботу підлеглих, а оцінювати працівників за індивідуальними можливостями;

б) мотиваційна мета (механізм оцінки пов'язує матеріальну винагороду і моральне заохочення із трудовою поведінкою, орієнтує працівників на поліпшення діяльності);

в) адміністративна мета (прийняття кадрових рішень на об'єктивній і регулярній основі, професійна підготовка, зміна оплати праці, трудові переміщення тощо) [3, с. 98].

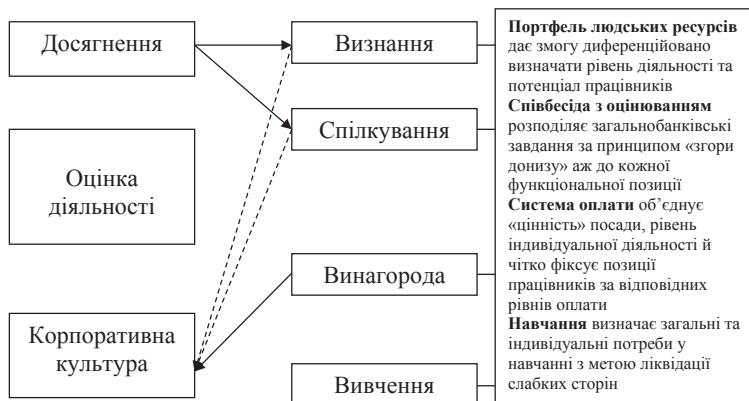


Рис. 1. Схема взаємодії мотивації зі системою оцінки діяльності персоналу

У своїх дослідженнях А. Калінін виділяє три стратегії побудови комбінації методів оцінки банківського персоналу: бар'єрну, взаємодоповнюючу та незалежну. Він обґрунтовує свою пропозицію тим, що ускладнюється банківська діяльність, що призводить до змін у визначенні продуктивності праці, питомої ваги заробітної плати у собівартості банківських послуг, зменшенні загальної чисельності персоналу тощо [4, с. 98].

Постановка завдання. Метою статті є теоретичне обґрунтування та аналіз сучасних методик оцінки банківського персоналу. Для досягнення мети у статті вирішені завдання визначення взаємозв'язку трудової мотивації з системою оцінки працівників банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка персоналу банку – це визначення рівня кваліфікаційних знань, компетенції працівників та показників результатів їх праці. Вона є важливим напрямком розвитку кадрового потенціалу, так як сприяє розробці планів підвищення кваліфікації та формуванню нових завдань для працівників банку. Вважається, що персонал банку безпосередньо впливає на виробництво банківських послуг, тому фінансові результати діяльності банку повинні бути основними критеріями оцінки діяльності персоналу. Крім зазначених вище, при оцінці результатів діяльності працівників банку використовують показники продуктивності праці, питомої ваги заробітної плати у витратах, загальної чисельності персоналу тощо. Однак зазначені показники не характеризують рівень організації праці персоналу та соціальну ефективність, що також впливають на кінцеві результати діяльності банку.

Варто зауважити, що ефективність праці персоналу в значній мірі визначається організацією його роботи, мотивацією праці, соціально-психологічним кліматом у колективі банку, тобто більше залежить від форм і методів роботи з персоналом. До таких показників відносяться: плинність кадрів, рівень кваліфікації персоналу, рівень трудової та виконавчої дисципліни.

Проведене дослідження особливостей методів та показників оцінки персоналу банку та їх використання з боку керівників банківських установ дало змогу дійти висновку, що, незважаючи на наявність розроблених методик оцінки рівня кваліфікації, компетенції та навичок працівників банку необхідні як нові теорії та концепції мотивації розвитку соціально-трудова відносин у банку, так і пошук методологічного інструментарію нових підходів до оцінки.

Традиційні підходи до вивчення мотивації вже не забезпечують розкриття всієї різноманітності форм прояву мотиваційних відносин між власниками, керівниками та працівниками банків. Особливістю реалізації прояву мотивації соціально-трудова відносин у банку є також те, що трудова мотивація в сучасних умовах діяльності банків служить підтримуючою формою руху грошових потоків, її динамічною системою, що має сприяти пошуку і використанню ефективних антикризових заходів. Ці рішення викликають рух фінансових та людських ресурсів, що створюють додану вартість.

Схема взаємодії мотивації зі системою оцінки діяльності працівників банку демонструє зв'язки з різними видами морального і матеріального стимулювання [5, с. 441] (рис. 1).

Загальним для всіх рішень має бути базовий принцип економічного компромісу, згідно з яким перед кожним рішенням менеджера необхідно співвіднести отримані вигоди та фактичні витрати. У цьому контексті всі ділові рішення можна розділити за трьома основними напрямками: оптимальне поєднання джерел фінансових ресурсів, розміщення ресурсів у активні операції, ефективне управління ризиками, що забезпечує формування прибутку, фонду оплати праці, преміального фонду тощо.

Крім того, в ході дослідження методів оцінки персоналу, варто враховувати, що персонал банку відрізняється значною різноманітністю, що викликає необхідність його стратифікації для більш повного врахування специфіки праці окремих груп працівників при здійсненні управлінських дій, спрямованих на розвиток банку. При цьому, на нашу думку, доцільно виділення таких категорій працівників банку:

- банківський персонал (персонал банківського профілю), що має безпосереднє відношення до основної діяльності банку – виконання банківських операцій і надання банківських послуг;

- обслуговуючий персонал (персонал небанківського профілю), що виконує функції з обслуговування банку як економічного агента, у діяльності якого меншою мірою проявляється специфіка банківського праці.

При цьому усередині кожної категорії мається на увазі поділ на ієрархічні рівні в залежності від ролі працівника у трудовому процесі: низовий, середній та вищий. Розглядаючи концептуальні основи моделі трудової мотивації та її зв'язки з елементами системи оцінки впливу персоналу банку на його фінансові результати, доцільно виділити ряд взаємозв'язаних концепцій, які, на нашу думку, можуть слугувати базою для подальшого розвитку методів оцінки.

Сьогодні найбільшого поширення у вітчизняній літературі набула вартісна концепція фінансового управління компанією. Суть цієї концепції полягає в тому, що головною дійовою особою виступає власник, який має фінансову мету.

Слід відзначити, що формулювання фінансових цілей банку достатньо різноманітне, але всі вони зрештою зводяться до приросту вартості капіталу. Теоретичною базою даної концепції став вартісний менеджмент, виникнення якого належить до 1980–1990-х рр.

Створення вартості акціонерного капіталу розглядають як граничний вираз успішної інвестиційної, виробничої та фінансової діяльності, що здійснюють менеджери банку в рамках своїх компетенцій. Проте зв'язок між поточною і прогнозованою діяльністю банку та ринковою вартістю його звичайних акцій у конкретний момент часу може бути результатом комбінації сил, що діють на фінансовому ринку, не прямиї або безпосередньо вимірної.

Вартість завжди є частково суб'єктивною величиною, її встановлення можливе тільки шляхом обміну думками між зацікавленими сторонами. Управління економічною ефективністю і вартістю – найважливіший обов'язок менеджера банку.

Характерними особливостями, властивими вартісної концепції фінансового управління, є такі. По-перше, обмежений підхід, який виражається в тому, що представлені інтереси тільки тих, хто володіє або управляє чинниками виробництва банківських продуктів та послуг, – акціонерів (власників), менеджерів. По-друге, особливістю соціально-трудових відносин на сучасному етапі є те, що дедалі більше

ключову роль відіграють ті банки, які володіють новими комунікаційними засобами зв'язку або мають доступ до баз даних, нових інформаційних систем і технологій [6, с. 514]. По-третє, не враховують життєвий цикл банку, коли кожному етапові його розвитку можуть бути властиві свої першочергові цілі. Крім того, не завжди відображені у сукупності стратегічні та поточні цілі банку.

Певну свободу дій керівників банків, зокрема у питаннях надання привілеїв, забезпечують за рахунок кращої інформованості порівняно з акціонерами. Інформаційна асиметрія створює передумови для перебільшення керівниками потреби в персоналі, зниження вимог до праці або, навпаки, збільшення часу відпочинку на роботі.

Часто топ-менеджери наполягають на зростанні банку не заради самого зростання, а розглядаючи його як можливість власного просування по службі або для своїх підлеглих. Саме такі недоліки було допущено менеджерами більшості вітчизняних банків у передкризовий період (2007 р. – перша половина 2008 р).

У зарубіжній літературі зазначену проблему проаналізовано з погляду винагороди керівників банків як мінімізації ризиків акціонерів. Сучасний інструментарій винагороди керівників може не тільки набувати грошову форму, а й виражатися у просуванні в інші служби банку, наявності привілеїв, престижу, напрямі руху грошових коштів у свій підрозділ тощо.

Для оцінки персоналу банків ми пропонуємо використати метод індексів ресурсів, адаптований нами для вирішення завдань оцінки трудових ресурсів банку.

Суть методу полягає у виділенні ключових параметрів, що відображають у цілому стан ресурсу кожного виду. Кожен ключовий параметр кожного виду ресурсу оцінюють за допомогою певного оціночного показника. Далі вимірюють фактичні значення цих показників і встановлюють шкалу критеріїв для їх оцінки у балах. По кожному виділеному параметру проводиться розрахунок індексу трудового ресурсу (I_i) за формулою:

$$I_i = IB_i + (6 - П_i), \quad (1)$$

де IB_i – індекс важливості i -го виду ключового параметра; $П_i$ – індекс проблемності, що відповідає цьому виду ключового параметра ($i = 1 \dots, n$).

Індекс важливості визначається за п'ятибальною шкалою залежно від міри дії цього виду ключового параметра на трудовий потенціал банку.

Індекс проблемності обчислюється на підставі співвідношення фактичного і еталонного значення показника i -го виду ключового параметра. Такий розрахунок проводиться за усіма видами ресурсів, потім визначають інтегральний індекс по формулі

$$I_{\text{зар}} = \sum_{i=1}^n I_i. \quad (2)$$

Відзначимо, що метод індексів ресурсів є модифікацією успішно вживаного нині індикаторного методу, який належить до системи методів нового покоління, що називається системою методів оцінки досягнень. Індикатори – це сигнали благополуччя та неблагополуччя системи, які можуть відображати наявність і рівень використання трудового потенціалу банку.

Висновки з проведеного дослідження. Вітчизняні банки використовують декілька основних підходів до оцінки трудового потенціалу банку: за соціально-демографічними характеристиками персоналу (стать, вік, стаж роботи, рівень освіти тощо);

за вартісною оцінкою трудового потенціалу для банку з урахуванням обсягів заробітної плати персоналу, фонду матеріального заохочення, витрат по навчанню, перепідготовці і підвищенню кваліфікації персоналу.

Зрозуміло, що такі оцінки носять дуже спрощений характер, не відповідають навіть традиційному, простому уявленню про трудовий потенціал і не можуть використовуватися для вирішення сучасних завдань функціонування банків. Сучасний підхід до оцінки трудового потенціалу повинен носити комплексний характер, відображати усе різноманіття його природи, при цьому бути досить простим і універсальним у використанні.

Отже, вивчення сучасних проблем організації процесів мотивації та оцінки банківських працівників свідчить, по-перше, про недостатню увагу керівників банків до процесів розроблення ефективної системи мотивації та оцінки результатів діяльності працівників банків; по-друге, виникає необхідність

створення банками ефективних систем оцінки результатів діяльності працівників банку на основі сучасних теорій мотивації та менеджменту персоналу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адамчук В.В., Ромашов О.В. Экономика и социология труда. – М. : ЮНИТИ, 2001. – 407 с.
2. Половинко В.С. Управление персоналом. – Омск. 2001. – 276 с.
3. Веснин В.Р. Основы менеджмента. – М. : Дело, 1996. – 234 с.
4. Калінін А. Сучасні методи оцінки банківського персоналу / А. Калінін / Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, 2004, вип. 25. – С. 52-58.
5. Банківський менеджмент : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / за ред. О.А. Кириченка, В.І. Міщенко. – К. : Знання, 2005. – 831 с.
6. Кузнєцова Л.В. Управління інноваційними стратегіями розвитку банку / Л.В. Кузнєцова : зб. наук. праць Міжнар. наук.-практ. конф. [Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми, перспективи, ризики] (Львів, 11–13 листопада 2006 р.) / Національний ун-т «Львівська політехніка». – Л. : НУ «Львівська політехніка», 2006. – С. 513-514.

УДК 336.777:330(339)

Павленко О.П.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

Дуброва Н.П.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

СТРАХУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ ЯК СКЛАДОВА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ

Стаття присвячена вивченню проблем банківського страхування, а також особливостям страхування банківських ризиків. Авторами відзначено сутність, напрями та основні переваги взаємодії страхових компаній і банківських установ в умовах інтеграції. Завдяки проведеним дослідженням у цьому напрямі можна виділити широкий спектр кредитно-інвестиційних і страхових послуг в одному місці з мінімальними витратами часу.

Ключові слова: банківське страхування, банки, страхові компанії, банківські ризики, фінансове забезпечення, інтеграція.

Павленко О.П., Дуброва Н.П. СТРАХОВАНИЕ БАНКОВСКИХ РИСКОВ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ

Статья посвящена изучению проблем банковского страхования, а также особенностям страхования банковских рисков. Авторами отмечена сущность, направления и основные преимущества взаимодействия страховых компаний и банковских учреждений в условиях интеграции. Благодаря проведенным исследованиям в этом направлении можно выделить широкий спектр кредитно-инвестиционных и страховых услуг в одном месте с минимальными расходами времени.

Ключевые слова: банковское страхование, банки, страховые компании, банковские риски, финансовое обеспечение, интеграция.

Pavlenko O.P., Dubrova N.P. INSURANCE OF BANK RISKS AS MAKING THE FINANCIAL PROVIDING IN THE CONDITIONS OF INTEGRATION

The article is sanctified to the study of problems of bank insurance, and also features of insurance of bank risks. Authors are mark essence, directions and basic advantages of co-operation of insurance companies and bank institutions in the conditions of integration. Due to undertaken studies in this direction it is possible to distinguish the wide spectrum of credit-investment and insurance services in one place with the minimum charges of time.

Keywords: bankassurance, banks, insurance companies, bank risks, financial providing, integration.

Постановка проблеми. У вітчизняних банків на даний час існує два основних методи боротьби з ризиками: перший – розробка та затвердження величезної кількості внутрішніх положень, методик та інструкцій, включаючи плани дій в умовах формальних ситуацій, другий – формування резервів

на можливі втрати. Як перший, так і другий варіант має свої недоліки, один із яких – сумнівна ефективність в умовах серйозних потрясінь. Проте існує ще й третій метод оптимізації банківських ризиків, який поки не отримав такого широкого розповсюдження, як перші два, але доволі перспективний і в Україні

набирає обертів протягом останніх років. На відміну від інших способів, він дозволяє у разі реалізації ризику отримати реальне відшкодування збитків та інших неприємностей матеріального характеру, причому «живими» грошима. Йдеться про страхування банківської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Страхування банківських ризиків – порівняно малодосліджена тема. Дослідженню діяльності комерційних банків і страхових компаній у сучасній літературі приділяється багато уваги. Теоретико-методологічні проблеми взаємодії страхових і банківських установ в Україні розглянуті у праці Л. Кузнецової [5]. Разом з тим у сучасній науковій літературі і практиці недостатньо висвітлені питання взаємодії страхового і банківського ринку України щодо страхування банківських ризиків. Дослідники аналізують всі можливості застосування страхових послуг в банківському секторі. Практика створення і реалізації сумісних продуктів банку і страхової компанії, розглянута в працях В. Кучеренко [6], розподіляє всі ризики в банківській сфері на дві великі групи: пов'язані з внутрішньою діяльністю банку і ризики зовнішні, пов'язані з його кредитною і інвестиційною діяльністю. Однак вивчення економічних основ взаємодії страхових компаній і банківських установ як економічних відносин, що пов'язані з залученням і використанням грошових доходів і вільних коштів населення і підприємств, є недостатнім.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення світового досвіду щодо видів страхування банківського ризику, особливостей їх застосування вітчизняними банківськими та страховими установами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світова фінансова криза викликала різноспрямовані зміни вартості страхування різних видів ризиків. Зокрема, підвищилася вартість страхування ризиків з високою часткою людського фактора; наприклад, поліси страхування банкоматів і готівки в них коштують зараз в кілька разів більше, в порівнянні з докризовими роками. А вартість страхування «звичайних» видів ризиків (нерухомість, рухоме майно тощо), навпаки, істотно знизилася: у деяких випадках до демпінгового рівня. Криза стала чимось на кшталт «моменту істини». Головне «відкриття» полягає в тому, що страхівка – це не фінансова схема і не формальність, а дійсно інструмент захисту від форс-мажорних обставин.

Банківське страхування (bancassurance) – це спеціальний підрозділ страхування, у якому ми постаралися розкрити питання ринку банківського страхування, взаємини страхових компаній з банками й страхування заставного майна, презентувавши міжнародний досвід bancassurance. Банківське страхування – це організація системи крос-продажів страхових полісів через розгалужену мережу банківських підрозділів.

Нині існує 3 види спільної діяльності банків і страхових компаній: 1. Assurbanking – надання банківських послуг через страхові компанії. 2. Bankassurance – надання страхових послуг через банківські установи, а також надання банківських і страхових послуг через торговельні мережі. Продукти bancassurance можна розділити на дві групи: прості й складні. Прості продукти bancassurance, що інтегруються в банківський продукт. Це може бути або автоматична страхівка або додаткова опція на вибір клієнта. Зазвичай він продається співробітниками банку. Складні продукти bancassurance, які продаються найчастіше незалежно від банківського продукту співробітниками страхових компаній або

спеціально підготовленими співробітниками банку. (дивитися рейтинг страхових компаній). Найпростіші форми співробітництва банків і страхових компаній доповнюються більш складними формами. Це викликано зацікавленістю банків у нових джерелах комісії із програм bancassurance. Також банківське страхування пов'язане зі страхуванням ризиків банків – поліс BBV (Bankers Blanket Bond).

Співробітництво страхових компаній з банками в Україні – явище задоволене розповсюджене, але, на жаль, реалізується воно далеко не у формі класичного bancassurance. Якщо говорити про це в загальноприйнятому змісті, bancassurance полягає в тому, що банк виступає повноцінним каналом продажу страхової послуги. Саме продажу послуги, як такий, а не винятково предметів застави. У цьому випадку для співробітників банку ця операція така ж як, наприклад, відкриття кредитного рахунку або видача пластикової карти. Вони проходять спеціальні тренінги й добре знають продукти, які пропонують [4].

За кордоном, де банківське страхування працює давно й успішно, продаж страхових продуктів у банку сприймається клієнтами як зовсім звичайна практика – вони не відчують різниці, купуючи страхові продукти в банку або безпосередньо у страховій компанії.

Так історично склалося, що в Україні bancassurance тісно зв'язаний зі страхуванням предмета застави. У кризу, коли рівень кредитування різко впав, сильно скоротилися й продажі банківського страхування. З відносною стабілізацією фінансового становища в Україні й поступовим поновленням кредитування, почало оживати й страхування. Безумовно, це добре, але тільки такої форми взаємодії банку й страхової компанії – недостатньо. Останнім часом на ринку спостерігається незначний розвиток в Україні класичної для Європи схеми bancassurance, а саме нестанового страхування. Саме таке страхування стане самим актуальним трендом найближчого часу. Безумовно, це питання довгострокової перспективи й головною перешкодою на цьому шляху є загальна незрілість ринку [10].

Співробітництво з банками для страхових компаній – це не тільки стабільний канал збуту страхових послуг і взаємне користування загальною базою клієнтів. Однозначно відповісти на запитання наскільки велика зацікавленість обох фінансових структур у даному виді співробітництва складно, тому що все залежить від відношення до співробітництва обох партнерів. Деякі банки сприймають bancassurance як допоміжну операцію, необхідну для здійснення основний – отримання кредиту. У цьому випадку й зацікавленість банку в партнерстві невелика. Є й банки, які сприймають продаж страхування як додаткової послуги для клієнта, а також можливість отримання додаткового комісійного доходу від продажів.

Тобто банки свідомо обмежуються страхуванням предмета застави і часто не враховують у роботі інтереси й потреби клієнтів, які, у свою чергу, ставляться до страхування як до податку, примусу, або як до однієї з умов одержання кредиту. А для того щоб клієнт сприймав цю послугу як елемент власного фінансового захисту й спокою, він на момент покупки страхового поліса повинен одержати повну й вичерпну інформацію про нього.

Розуміння переваг продукту перетворює банківського клієнта в справжнього споживача страхової послуги, який, можливо, продовжить співробітництво зі страховою компанією навіть після погашення кредиту.

Страхові компанії також часто обмежують себе, зупиняючись на тому, що банк для них – це тільки клієнтська база. Але для проактивних компаній, які працюють на перспективу, ця модель співробітництва, дозволяє максимально використовувати свої можливості й можливості банку, щоб створити оптимальні умови для клієнта.

На нашу думку, одним з головних і безумовних переваг bancassurance для страхової компанії і її клієнтів є одержання додаткових крапок продажів і, відповідно, каналів доступу до страхових послуг. Не всі страховики пройшли всі стадії розвитку bancassurance: від моменту його зародження й співробітництва тільки по кредитному майну, до етапу, коли ми активно пропонуємо нестанові продукти. Перспективи успішної моделі банківського страхування важко недооцінити, адже у своєму класичному виді вона вигідна всім сторонам: і банку, і страхової компанії. А їх клієнти при цьому отримують повний набір послуг з максимальним комфортом.

Необхідність банківського страхування обумовлена специфікою банківської діяльності й відповідними ризиками, природа яких полягає в невизначеності ситуації на вітчизняному й світовому ринках. Страхування банківських ризиків звичайно застосовують для запобігання наслідків впливу неконтрольованих факторів на банківську діяльність. При цьому об'єктом страхування банківських ризиків є не тільки ризик втрати банком прибутки по угодах, але й ризик втрати всього капіталу.

Банківські ризики дуже різноманітні по своїй природі: фінансові ризики, у числі яких можна виділити: кредитний ризик, процентний ризик, ризик ліквідності, інвестиційний ризик, валютний ризик, ризик неплатоспроможності; функціональні ризики, такі як: стратегічний ризик; технологічний ризик; ризик операційних або накладних витрат (ризик неефективності); ризик впровадження нових продуктів і технологій (впроваджувальний ризик); інші зовнішні ризики, такі як: ризик невідповідності; ризик втрати репутації тощо.

Можливість виникнення усіх цих обставин спонукує фінансові установи страхувати свої ризики. Більшість банків уже дійшла висновку, що краще перестраховатися й витратитися на страховий поліс, ніж в несприятливому випадку збанкрутувати [2].

Варто відзначити, що страхування банківських ризиків – це не приватна справа банку, оскільки кредитна установа ризикує насамперед не своїми засобами, а внесками своїх клієнтів. Страхування капіталу банку в повному обсязі є неможливим. У виді цього звичайно в банку створюється спеціальний резервний фонд. При цьому вибірково страхуються особливо важливі для конкретного банку внески. В окремих країнах у банків є обов'язок придбання генерального банківського поліса. Таке комплексне страхування засобів вкладників, безумовно, допомагає підвищити репутацію банку й залучити нові внески й інвестиції. Крім цього, у багатьох країнах уже давно стали популярними поліси ВВВ (Bankers Blanket Bond) – комплексного страхування банків від злочинів, що йносять збиток банку неправомірних або помилкових інших дій персоналу й третіх осіб і ряду інших операційних ризиків.

Світовий досвід свідчить про наявність передумов для розвитку інтеграції банків і страхових компаній. Концепція банківського страхування – bancassurance полягає в інтеграції банків і страхових компаній з метою одержання синергетичного ефекту від координації продажів, об'єднання страхових і банків-

ських продуктів, загального використання каналів їх поширення й виходу на ту саму клієнтську базу. Найбільш багатий прикладами успішних проектів bancassurance досвід Франції, Великобританії, Іспанії, Португалії, Італії й Бельгії, а також Швейцарії. Банківське страхування в різних формах одержало розвиток також у США, країнах Латинської Америки й Азії, зокрема в Японії й Південній Кореї.

Взаємодія банківського й страхового бізнесу обумовлена наявністю спільного інтересу в bancassurance. Банки зацікавлені в забезпеченні максимального завантаження мережі відділень банку, диверсифікованості своїх традиційних бізнесів-напрямів за рахунок надання клієнтам широкого спектру фінансових, у тому числі й страхових послуг, а також в отриманні додаткової комісійної винагороди за реалізацію цих послуг.

Співробітництво з банками дає можливість страхової компанії скористатися синергетичними можливостями використання загальної бази клієнтів, використання бренду або репутації банку як лідера проекту bancassurance. У страхових компаній істотно знижуються витрати на просування страхових послуг. Активне використання банківських каналів продажів істотно підвищує ефективність роботи мережі страховика про порівнянню з іншими каналами продажів страхових послуг.

При істотних відмінностях у принципах побудови банківського й страхового бізнесу, а також відсутності керівних кадрів, побудова подібних компаній є для України справою майбутнього, хоча в цих напрямках ведеться продуктивна робота [4]. У правовому полі України реальною формою найвищої стадії розвитку bancassurance є створення або загальне володіння великим системним банком і великою універсальною страховою компанією, які входять в одну фінансово-промислово групу, яка здійснює конвергенцію каналів продажів банківських та страхових продуктів. Більш високі шанси успішної реалізації моделі bancassurance з'являються в тих випадках, коли в рамках фінансово-промислової групи вирішується глобальне завдання – створення фінансового посередника при участі універсальних і інвестиційних банків, пенсійних і інвестиційних фондів, а також універсальної страхової компанії й спеціалізованої компанії банківського страхування, стратегія й напрямку бізнесу яких доповнюють один одного. Створення й розвиток спеціалізованих компаній банківського страхування виправдане з погляду слабкої конкуренції в цьому новому сегменті страхового ринку. Надання комплексних страхових послуг індивідуальним і корпоративним клієнтам банків, а також самим банкам є окремим і досить перспективним сектором страхового ринку.

У світовій практиці під час інтеграції банку й страхової компанії проводиться, всебічна процедура вибору партнера. При цьому повинні бути детально проаналізовані наявність розвиненої корпоративної культури страхової компанії, наявність і рівень підготовки кадрів, здатних ефективно працювати в умовах ведення страхового бізнесу, які динамічно міняються.

Головна мета інтеграції банківського й страхового бізнесу – це отримання додаткової вартості бізнесу, який стає можливим завдяки ефективному використанню потенціалів і можливостей як банку, так і страхової компанії в результаті синергії. На сьогоднішній день реальний рівень автоматизації бізнесів-процесів банків і страхових компаній в Україні істотно відрізняється від рівня автоматиза-

ції у фінансових інститутах країн з розвинутою економікою.

До того ж у наших умовах рівень автоматизації бізнесів-процесів у банках набагато випереджає рівень автоматизації у страхових компаніях. Усі банки працюють у режимі «операційного дня», тобто щодня закривають баланс проведених за день банківських операцій. Більшість великих банків володіють центральними сховищами даних і Olap-Системами, які дозволяють здійснювати управлінський облік і оперативно аналізувати стан бізнесу. Набагато менше число банків має засобу автоматизації фронт-офісу, який дає можливість ефективно обслуговувати значне число індивідуальних клієнтів банку. Кількість банків, що володіють інтегрованими банківськими системами, ще менше. Це пояснюється високою вартістю подібних систем. Успіх проекту bancassurance безпосередньо залежить від рівня автоматизації бізнесів-процесів у банку. У тому випадку, якщо бізнеси-процеси в головному офісі банку не автоматизовані в достатньому ступені, те очевидним є високе навантаження менеджерів банку та, як наслідок, дефіцит часу для участі в бізнесах-процесах проекту bancassurance.

Корпоративна культура банку ставить високу планку технологічної готовності страхової компанії, яка має намір брати участь у проекті bancassurance. Корпоративна культура страховика й рівень технологічності просування страхових послуг повинні бути близькі до банківської технології обслуговування клієнтів. Подібна вимога до технологічної готовності страховика є відправною крапкою для оцінки потенційного партнера банку в проекті bancassurance. Застосування комплексного банківського страхування (програм ВВВ) не завжди здатне покривати банківські ризики. Прикладом може служити торішній скандал в Societe Generale: після того як була закрита торговельна позиція, незаконно відкрита його ж трейдером, банк зазнав збитків у розмірі \$7,5 млрд. Як відзначають в Lloyd's, даний інцидент демонструє, що більші компанії з гарною репутацією й твердими процедурами внутрішнього контролю піддані серйозним ризикам шахрайства з боку співробітників [1].

Більше того, навіть маючи страхування банківських ризиків, фінансові інститути при подібних подіях залишаються незахищеними, хоча й мають поліс. Справа в тому, що ВВВ покриває збиток, нанесений співробітниками в результаті неправомірних дій, спрямованих на отримання особистої вигоди.

Але у випадку із трейдером з Societe Generale його дії не були спрямовані на отримання особистої вигоди. У такому випадку ВВВ необхідно доповнювати страхуванням Professional Indemnity, яке дозволить одержати компенсацію від страховика по подіях, пов'язаних з неправомірними операціями співробітників банку із засобами клієнтів. Жодна із двох страховок не покриває збитки, нанесені працівниками, які не з метою одержання особистої вигоди незаконно використовували засоби банку. Враховуючи існуючий пробіл у страховому захисті й серії недавніх збитків у банків, Lloyd's розробив покриваючий даний ризик продукт Unauthorized Trading cover. У той же час, за даними Lloyd's, таке покриття важке продати, оскільки багато компаній вірять, що їх внутрішній контроль достатній для того, щоб уникнути подібних ризиків. Разом з тим, збиток Societe Generale був настільки значним, що не може бути покритий страховкою. Типовий поліс, що покриває ризики несанкціонованих торговельних операцій, має максимальне покриття в розмірі 200 млн фунтів.

Страхування банківських ризиків, як правило, застосовують для запобігання впливу неконтрольованих факторів на банківську діяльність. Банківська справа, як і будь-яка сфера господарської діяльності, пов'язана із ризиками як загальними для всіх підприємств, так і специфічними, притаманними кредитним установам. Таким чином, банки є носіями ризику і, звідси, потребують в страхуванні.

Як зазначають О.В. Сергієнкова та О.В. Мелентьєва, «страхування банківських ризиків – це не приватна справа банку, оскільки кредитна установа ризикує перш за все вкладками своїх клієнтів, а не власними коштами» [8].

Разом з тим, страхування капіталу банку в повному обсязі є неможливим, а тому підлягають страхуванню особливо важливі для банку напрями. В окремих країнах для банків придбання генерального банківського поліса є обов'язковим. Комплексне страхування професійних банківських ризиків включає:

- страхування від злочинів – Bankers Blanket Bond (BBB)/Fidelity Bond;
- страхування від електронних і комп'ютерних злочинів (ЕСС);
- страхування відповідальності фінансових інститутів (FIFI).

На Заході одним із найефективніших інструментів захисту майна банків є поліс комплексного страхування від злочинів «ВВВ». Стандартні умови страхування, розроблені андеррайтерами Ллойдс (Lloyd's), включають до покриття такі основні ризики: збитки від нечесних дій співробітників банку (нелояльність персоналу); збитки від втрати майна в приміщеннях банку; збитки при перевезенні; збитки від підробки та внесення змін до документів; збитки від операцій з цінними паперами; збитки від прийняття фальшивої валюти. На практиці банком може бути придбаний поліс з необхідним покриттям, що включає компенсацію окремих збитків із наведеного переліку ризиків.

На думку аналітиків, на даний час найсерйознішим, з точки зору ймовірності збитків та їх наслідків, є ризик нелояльності персоналу банку. За статистикою, 70-80% злочинів у банківській сфері скоюється або безпосередньо співробітниками банку, або за їх співучасті.

Додатково для захисту своїх інтересів банки придбавають поліс страхування від електронних і комп'ютерних злочинів (ЕСС). Основна мета цього страхування – захистити банк від операційних ризиків, пов'язаних з економічними злочинами з боку третіх осіб і співробітників банку. Як правило, поліс покриває ризики, пов'язані зі шкодою, завданою вірусами, і введенням підробленої інформації в електронні бази даних, шляхом протиправних дій співробітників страховальника. Крім того, такий поліс компенсує збитки від навмисного псування електронних даних при їх зберіганні, під час запису або перевезення. Страховик також відшкодовує втрати, що виникли в результаті фальсифікації документів клієнтів та здійснених на їх підставі операцій тощо.

У якості захисту від ризиків, пов'язаних із шахрайськими діями з використанням пластикових карток, банк може звертатися до різних видів страхування даних ризиків. До переліку страхових випадків належать: списання коштів з карткового рахунку клієнта в результаті проведення третіми особами шахрайських транзакцій з використанням підроблених, загублених або вкрадених пластикових карток; списання коштів із карткового рахунку клієнта на підставі підроблених документів за операціями з використанням платіжних карток, що

підтверджують проведення транзакцій власником банківської картки тощо.

Однак далеко не кожна страхова компанія здійснює страхування перерахованих ризиків. Як правило, це пояснюється складнощами доведення факту здійснення шахрайських дій.

Для захисту майнових інтересів банку від подібних шахрайських дій існує поліс страхування банку – емітента пластикових карток. Страхувальником у даному випадку виступає сам банк, який повинен відшкодувати своїм клієнтам викрадені кошти. Зазвичай банк страхує всю свою емісію карток в цілому. Можуть бути застраховані й окремі серії карток, але випадки надходжень подібних звернень до страхових компаній вкрай поодинокі, оскільки банку вигідно застрахувати всі наявні у нього картки.

Вартість поліса страхування визначається індивідуально для кожного страхувальника (банку), виходячи з обсягу емісії карток, попередніх збитків, а також різних параметрів захищеності від ризиків.

У даному виді страхування покриваються такі ризики, як підробка, фальсифікація, втрата карток і використання інформації, що міститься на картці. Страховим випадком є збиток страхувальника з незалежних від нього обставин у результаті несанкціонованого використання емітованих страхувальником карток, або інформації, що міститься на зазначених картках, або підроблених карток.

При зверненні з приводу настання страхового випадку банк повинен надати в страхову компанію документи, які підтверджують, що ця подія не є шахрайством з боку клієнта. Наприклад, якщо списання коштів відбулося за кордоном, а клієнт банку нікуди не виїжджав, цей факт можна підтвердити копією закордонного паспорта. Як правило, у таких випадках банки не звертаються до правоохоронних органів.

Для багатьох страхових компаній достатньо документів, що підтверджують факт шахрайського списання коштів з рахунку, наприклад, від платіжних систем. Виняток становлять великі збитки, що перевищують \$10000. Страхове відшкодування не може бути виплачене з тих випадків, коли банк не надав документи, що підтверджують факт настання страхового випадку, а також його розмір.

На сьогодні для українських банків актуальним залишається покриття ризиків при споживчому кредитуванні, тобто ризики при видачі кредитів для придбання товарів масового споживання, автомобілів, нерухомості. В основному банки зацікавлені у страхуванні предметів застави, яке стало обов'язковим. Але сьогодні розвиток фінансового страхування стримується тим, що нормативами, встановленими Національним банком України, резервування застрахова-

ного зобов'язання прирівнюється до незабезпеченого, що не стримує банківські установи до активного використання інструменту страхування як елементу гарантування.

Висновки з проведеного дослідження. Страхування ризиків банками є одним з методів забезпечення фінансової стабільності і має бути обов'язковим компонентом захисту від невизначеної ситуації на ринку і впливу непередбачених факторів. Міжнародний досвід свідчить, що страхування банківських ризиків забезпечує банкам надійну репутацію, довіру з боку клієнтів та партнерів, ефективну діяльність та фінансову стійкість. В Україні страхування банківських ризиків є досить обмеженим, більшість видів страхування, що широко використовується в міжнародній практиці, практично не використовується українськими банками. Така ситуація також пов'язана і з недостатньо розвиненим страховим ринком України.

Разом з тим, на наш погляд, використання комплексного страхування ризиків банками дозволило не тільки стабілізувати їх діяльність та захистити від широкого кола ризиків, а й дати поштовх до розвитку страхового ринку України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Kociemska Hannas Usiuga Bancassurance dla jednostek samorzNedu terytorialnego. – Warszawa : «CeDeWu», 2006. – 191 p. – P. 107.
2. Єрмошенко А.М. Порівняння основних моделей банківського страхування / А.М. Єрмошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 3(81). – С. 167-174.
3. Клименко В.В. Взаємодія страхового і банківського ринку: світовий досвід і Україна / В.В. Клименко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2009. – № 113-114. – С. 71-75.
4. Кльоба В.Л. Принципи та методи управління банківською діяльністю / В.Л. Кльоба, Р.Л. Кльоба // Економіка & держава. – 2010. – № 3. – С. 57-59.
5. Кузнецова Л. Теоретико-методологічні проблеми взаємодії страхових і банківських установ в Україні // Світ фінансів. – 2007. – № 2(11). – С. 21-28.
6. Кучеренко В. Економічна природа інтеграції банків і страхових компаній / В. Кучеренко // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 2. – С. 97-105.
7. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/pidsumky_SK.pdf.
8. Сергієнкова О.В. Проблеми і перспективи розвитку страхування банківських ризиків в Україні / О.В. Сергієнкова, О.В. Мелентьева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://конференция.com.ua/pages/view/508>.
9. Фурман В. М. Світовий досвід комплексного страхування банківських ризиків // Фінанси України. – 2004. – № 1. – С. 118-122. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bancassurance.com.ua/review/144>.

УДК 330.142

Петруня Ю.Є.*доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України,
завідувач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Академії митної служби України*

АКЦІОНЕРНИЙ КАПІТАЛ ТА КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ: ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ ТА СУЧАСНИЙ СТАН

У статті досліджено еволюцію наукових поглядів на сутність і природу акціонерного капіталу. Проаналізовано теоретичні концепції та підходи до визначення категорії «капітал», виявлено головні форми функціонування капіталу, висвітлено питання економічної сутності акціонерного капіталу, системи управлінських та інших відносин в акціонерних товариствах.

Ключові слова: капітал, акціонерний капітал, акціонерна власність, управління, акціонерне товариство.

Петруня Ю.Е. АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: ЭВОЛЮЦИЯ ВЗГЛЯДОВ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

В статье исследуется эволюция научных взглядов на сущность и природу акционерного капитала. Проанализированы основные теоретические концепции и подходы к определению категории «капитал», выявлены главные формы функционирования капитала, освещены вопросы экономической сущности акционерного капитала, системы управленческих и других отношений в акционерных обществах.

Ключевые слова: капитал, акционерный капитал, акционерная собственность, управление, акционерное общество.

Petrunya Y.E. JOINT-STOCK CAPITAL AND CORPORATE GOVERNANCE: THE EVOLUTION OF THINKING AND CURRENT STATUS

Key parameters and evolution tendencies of domestic economic share capital are investigated in the article. In this article analyzed major theoretical conceptions and approaches for determination category «capital», identified the main forms of capital operations, addressed the issues of economic essence of share capital.

Keywords: capital, joint-stock capital, joint-stock ownership, management, joint-stock company.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Акціонерні товариства відіграють провідну роль у сучасному економічному житті. Кількісно це виявляється в їх значній частці у ВВП країн, якісно – в їх технологічній, інноваційній та інших ролях.

Акціонерний капітал вже має давню історію. Але час змінює, трансформує ті відносини, які формуються в різних історичних періодах на етапах створення, функціонування, управління акціонерними товариствами. Факт історично тривалого функціонування акціонерного капіталу не усуває існування певних дискусійних моментів у розумінні та трактуванні акціонерного капіталу, оцінці його поточної соціально-економічної ролі та перспектив.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування та розвитку акціонерного капіталу, корпоративного управління постійно перебувають у полі зору як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників. Зокрема, можна відзначити праці таких авторів, як Дж. Бряклі, Дж. Гелбрейт, Р. Гільфердінг, В. Леонт'єв, Дж. Макконнелл, К. Маркс, А. Маршалл, М. Міллер, Ф. Модільяні, Дж.-С. Міль, Д. Рікардо, П. Самуельсон, Ж.-Б. Сей. Різні теоретичні та практичні аспекти акціонерного капіталу досліджуються в роботах вітчизняних економістів, зокрема можна назвати таких авторів, як Д. Баюра, В. Євтушевський, В. Кубліков, І. Лазня, Л. Мамічева, В. Міщенко, А. Педько, В. Рибалкін, А. Сірко, Н. Супрун, А. Шегда, З. Шершньова, А. Черпак, В. Якубенко та ін.

Метою статті є аналіз еволюції наукових поглядів на ключові аспекти акціонерного капіталу та корпоративного управління, оцінка сучасного стану.

Виклад основного матеріалу дослідження. Капітал займає особливе місце у системі функціонування та розвитку економіки. Одночасно поняття «капітал» завжди було і залишається предметом осо-

бливих дискусій економістів. Так, меркантилісти ототожнювали капітал з грошима (золотом, сріблом), фізіократи – із засобами сільськогосподарського виробництва, А. Сміт визначав капітал як частину призначених для подальшого виробництва запасів, від яких очікують отримати дохід [1, с. 119], Ж.Б. Сей ототожнював капітал з фактором виробництва, який сприяє створенню та розподілу національного доходу, у К. Маркса капітал це вартість, що приносить додаткову вартість [2, с. 823], А. Маршал визначав капітал як сукупність речей, що формують передумови виробництва [3, с. 104], у Дж.М. Кейнса капітал – це багатство, здатне приносити дохід [4, с. 93], І. Фішер визначав капітал як дисконтований дохід, будь-яке благо, яке приносить дохід власникові, у М. Туган-Барановського капітал це цінні речі, які набувають здатності зростати в своїй вартості і приносить дохід власнику [5, с. 150].

У сучасних умовах змішаної економіки акціонерний капітал може бути розглянутий як одна з форм функціонування капіталу в цілому, напевно – домінуюча форма.

Історично виникнення акціонерного капіталу пов'язується з зародженням акціонерної форми підприємства та, відповідно, акціонерних товариств. Поява останніх стала відповіддю на потребу в концентрації підприємницького капіталу для торгівлі з віддаленими територіями. У кінці XVII ст. акціонерні товариства набули масового поширення в Європі. У XX столітті акціонерні товариства в економічно передових країнах стали домінуючою формою ведення бізнесу.

У 1913 р. у США на підприємствах, які належали акціонерним товариствам (28% всіх підприємств), працювало 80% робітників. У Німеччині створення акціонерних товариств охопило насамперед гірську і металургійну промисловість, будівництво та залізницю. З дозволом випуску дрібних акцій номіналом

до 1 фунта стерлінгів у 1895–1905 рр. відбувається значне зростання акціонерних товариств в Англії. Дещо повільними темпами цей процес здійснювався у Франції. Акціонерна власність виникла на основі добровільного об'єднання капіталів і коштів дрібних товаровиробників і служила формою захисту їх від експлуатації посередників і великих підприємців.

Акціонерні товариства в Росії і в Україні виникли ще в дореформений період. До 1861 року нарахувалося 120 акціонерних товариств. У 70–80-ті роки процес акціонування набув подальшого поширення, а під час економічного підйому 90-х років XIX ст. чисельність акціонерних товариств подвоїлася. Починаючи з середини XX століття акціонерні товариства в країнах з розвинутою промисловістю поступово стали домінуючою формою ведення бізнесу.

Дослідження проблем акціонерного капіталу відбувається у контексті конкретно-історичного розвитку певної соціально-економічної системи. Загальні суспільні та виробничі умови диктують визначення тих чи інших форм реалізації капіталу на різних рівнях, специфіку умов його суспільного відтворення. Поняття «акціонерний капітал» не є статичною формулою, разом зі зміною суспільно-економічних відносин відбуваються й певні його трансформації. Суспільний розвиток, еволюція соціально-економічної системи створюють динамічне середовище функціонування акціонерного капіталу, обумовлюють появу передумов для змін в умовах формування, використання та управління акціонерним капіталом.

Становлення акціонерного капіталу стало могутнім стимулом для прогресу виробничих сил, оскільки з'явилася можливість для швидкої концентрації і централізації капіталу, для втілення крупномасштабних проектів, здійснення яких було не під силу жодному індивідуальному капіталові. Утворення акціонерного капіталу, хоча і стало закономірним результатом концентрації та централізації капіталу, знаменувало собою не просто розширення виробничих відносин, а їх суттєву якісну зміну.

Якщо брати загальний процес історичного руху економічної думки, то в ньому можна спробувати виділити «акціонерний» ракурс. Так, А. Сміт розглядав акціонерний капітал як частину майна людини, з якої вона прагне отримати дохід, та прикладати створення та функціонування акціонерних компаній. А. Сміт пише: «Кожен індивід намагається використати свій капітал так, щоб він приніс найбільший прибуток... Переслідуючи свої власні інтереси, він часто забезпечує інтереси суспільства ефективніше, ніж коли він має намір забезпечити їх насправді. У той же час, він не помічає, що саме у пошуках найбільшого прибутку, підприємці проводять об'єднання індивідуальних капіталів» [1, с. 201].

Він також звернув увагу на проблему можливості фіктивного засновництва. Одночасно було позначено проблему «розходження» функції власності на капітал та функції управління ним. А. Сміт зробив припущення, що накопичення капіталу – це основний шлях до збільшення суспільного багатства, при цьому капітал відшукує ті сфери застосування, де багатство може збільшуватися швидше. Він зазначав, що пошук шляхів зростання прибутків призводить до об'єднання індивідуальних капіталів [1, с. 230].

Д. Рікардо, характеризуючи природу капіталу, визначає останній як багатство країни, яке необхідне для приведення в дію фактора праці. Він зазначав, що саме націленість на максимізацію прибутку веде до зміни характеру, форм та виду діяльності суб'єктів економічної діяльності.

Дж. Ст. Мілль цікавився причинами виникнення великого (масштабного) виробництва. Він бачив, що потреби виробництва у капіталі були набагато більшими, ніж можливості навіть найбагатших підприємців. Тому лише об'єднавши капітали та інші виробничі фактори вони могли здійснити масштабний проект. З іншого боку, завдяки створенню акціонерних товариств відбувалася економія праці.

К. Маркс також розглядав проблему акціонерного капіталу [2, с. 822]. Він, зокрема, зазначав, що акціонерний капітал відігравав дуже важливу роль в економічному житті Європи. Великі торговельні компанії контролювали торгівлю з колоніями й отримували значні прибутки. Маркс розглядав акціонерну власність як один із результатів розвитку капіталістичного виробництва. На його думку, вона є створювала безпосередні передумови для переходу капіталу у власність виробників. Останнє передбачає, що працівники отримують можливість стати власниками акцій підприємства, й таким чином поєднати працю і власність на капітал, поєднати інтереси робітників з інтересами «капіталістів». Акціонерний капітал таким чином, на його думку, створює можливість для вирішення основного протиріччя процесу капіталістичного виробництва.

К. Маркс відзначав, що використання кредиту активізує виробництво. Поява акціонерного капіталу є рухом в цьому ж напрямі, рухом для розширення ринку капіталу. Ринкова ціна акцій, як об'єктів укладання угод на ринку цінних паперів, не пов'язана з вартістю втіленого в них капіталу. Таким чином виникає фіктивний капітал – він не бере участь у виробництві, але відіграє активну роль у розподілі доходів.

Р. Гільфердінг також порівнював позичковий та акціонерний капітал. Останній не повертається у грошовій формі до свого власника, не передбачається й отримання ним заделегідь визначених доходів. Р. Гільфердінг стверджував, що власники грошового капіталу – ресурсу для розміщення в акції, в акціонерні товариства – знаходяться в конкурентному середовищі. Грошовий капітал може рухатися у визначеному напрямі, орієнтуючись на доходність вкладів та на прибуток від господарської діяльності акціонерного підприємства. Набуття промисловим прибутком своєрідної форми відсоту на капітал – процес, походження якого пов'язується автором з появою акціонерного підприємництва.

М. Туган-Барановський підтримував ідеї концентрації та централізації виробництва і капіталу. Він обґрунтовував ідею виживання лише тих організаційних форм виробництва, які переростають у пайові товариства акціонерного типу, засновані на приватній власності [5, с. 68].

А. Маршалл зазначав, що ризик, пов'язаний з діяльністю акціонерного товариства, лежить на акціонерах, при цьому вони можуть не брати участі в управлінні підприємством. Ризик розподіляється по-різному – більшим він є у власників найбільшої частки акцій, дрібні акціонери ризикують суттєво менше. Одночасно він вважав, що акціонерні товариства є гнучкою формою бізнесу з великими можливостями для розширення. Могутність акціонерних компаній часто створює умови для встановлення монополії на відповідних ринках.

П. Самуельсон зазначав, що корпорації стали вдалим механізмом залучення великих капіталів. Акціонери мають обмежений підприємницький ризик. Акціонерне товариство формує особливу систему внутрішніх повноважень, окремо взяті акціонери об-

межені у можливостях представляти інтереси інших власників компанії. Корпорації є стійкими організаціями, вони можуть існувати доволі довго. Вони є більш стійкими до зовнішніх впливів, мають певні важелі контролю за процесами зміни власників.

Видатний вчений XIX ст., один із засновників інституціоналізму – Т. Веблен у своїй книзі «Теорія бездіяльного класу» присвячує частину розділу корпораціям та їх впливу на тодішнє економічне життя. На думку вченого, «з розвитком капіталізму суперечність між виробництвом та бізнесом загострюється» [6, с. 114]. Капіталіст зацікавлюється різними спекулятивними операціями і все більше відходить від виробничої і підприємницької діяльності. Наслідком цього є націлення уваги капіталістів не на процес виробництва, а на вкладення капіталів у спекулятивні угоди. Т. Веблен визначає риси монополістичного капіталізму: утворення та зростання корпорацій, величезні масштаби корпоративної власності, ліквідацію вільної конкуренції, тощо. Головним недоліком корпорацій Т. Веблен вважає не концентрацію виробництва, що призводить до створення монополії, а широке використання кредиту, а також утворення так званої абсентеїстської власності, тобто «відсутньої власності», яку важко досягнути.

В цілому становлення та розвиток акціонерного капіталу стало могутнім стимулом для прогресу виробничих сил, для розвитку систем бізнес-управління, для підвищення рівня конкурентоспроможності. Це стало суспільним феноменом, в якому відобразилися помітно якісні зміни економічного життя.

В цілому, систематизуючи наукові досягнення у дослідженні природи, соціально-економічної сутності та основних ознак акціонерного капіталу та акціонерного підприємства, можна дійти таких висновків:

- акціонерний капітал може розглядатися як певна форма реалізації відносин власності, пов'язаних із залученням і використанням відповідних інвестиційних ресурсів. У цьому випадку статутний фонд акціонерного товариства та його поділ на акції є нормативним відображенням відповідних внесків та прав підприємців-учасників. Саме через статутний фонд та його розподіл формуються відносини привласнення, володіння та розпорядження, можливість відносно вільного руху частин цього капіталу (акцій, як титулів корпоративних прав) на відповідному ринку.

Зазначимо, що у законодавстві акціонерний капітал доволі часто визначається як статутний капітал підприємства, створений за рахунок випуску акцій. Так, у законодавстві України акціонерне товариство визначається як господарське товариство, статутний капітал якого поділено на визначену кількість часток однакової номінальної вартості, корпоративні права за якими посвідчуються акціями. На наш погляд, важливо звернути увагу на те, що в сучасних умовах в більшості випадків рух акцій вже є дематеріалізованим, тобто спостерігається «електронний» рух титулів корпоративних прав;

- акції дійсно не матеріалізуються в значення «реального» капіталу, вони є тільки титулами прав корпоративної власності. Купівля-продаж та інші операції з акціями можуть розглядатися тільки як рух прав власності на підприємницькі частки в статутному фонді. У такому контексті акції можна, напевно, дійсно називати «несправжнім» («фіктивним») капіталом. Але, з іншого боку, треба брати до уваги, що здійснювати рух «реального» капіталу в системі акціонерної підприємницької організації просто неможливо, якщо дотримуватися принципу забезпечення життєздатності підприємства;

- акціонерний капітал є інтегрованим результатом інвестиційних зусиль акціонерів – на етапах первинного розміщення акцій. Вторинний рух акцій не передбачає зворотення інвестиційного процесу для акціонерного товариства – емітента. З позицій «суспільно-правильного» погляду це може викликати невдоволення. Фондові спекулянти отримують відповідну порцію критики в економічній літературі. Але «спекулятивний», «неінвестиційний» вторинний фондовий ринок підтримує існування «інвестиційного» первинного ринку;

- система управління акціонерним капіталом, акціонерним товариством може бути доволі складною. Питання акціонерного капіталу може бути розглянуто в контексті систем відносин між групами зацікавлених осіб (акціонерів, менеджерів, працівників, споживачів, банків, державних інститутів тощо), пов'язаних їх здійсненням управління діяльністю акціонерного товариства як системи управлінських рішень, що впливають на загальну ефективність діяльності акціонерного товариства та впливають на інтереси вищезазначених суб'єктів.

У сучасних умовах економічного життя ми можемо як і раніше спостерігати домінування акціонерної форми ведення бізнесу. Ключові переваги акціонерної організаційної форми – наявність механізму концентрації капіталу та лімітованість підприємницького ризику – відіграють свою роль в її підприємницькій «популярності». На такі основні особливості акціонерної форми господарювання доцільно звернути увагу:

1. Гнучкість, «оперативність» щодо залучення додаткових обсягів інвестицій. Механізм – збільшення статутного фонду підприємства через оголошення та проведення додаткової емісії акцій. Механізм – доволі зрозумілий та нескладний з операційної точки зору. Але щоб він ефективно спрацював, потрібні певні умови, зокрема:

а) існування в країні достатньо розвинутого фондового ринку;

б) інвестиційна привабливість підприємства;

в) готовність існуючих акціонерів до прийняття ризиків зміни структури власників.

2. Лімітованість підприємницьких ризиків акціонерів – аксіома акціонерного бізнесу. Інвестор, безумовно, реагує, сприймає цей фактор. Але інвестору цього недостатньо. Інвестор оцінює систему ризиків. Саме аналіз сукупності ризиків є характерним для діяльності кваліфікованого інвестора. Інвестор не хоче думати тільки про те, що у нього буде «обмежений ризик» як у акціонера. Він думає про те, наскільки система відносин в акціонерному товаристві, побудова управління підприємством надасть йому можливості реалізувати свої права, наскільки коректною буде поведінка мажоритарних акціонерів тощо. Таким чином, аналізуючи «лімітованість», треба пам'ятати про систему інвестиційних ризиків в акціонерному товаристві в цілому.

3. Акціонерні товариства дійсно можуть розглядатися як підприємницькі організації з потенційно довгим періодом існування. «Довший» період, напевно, сам по собі не є підприємницькою цінністю. «Довший», скоріше за все, асоціюється зі стабільно тривалішим періодом підприємницької діяльності. На мій погляд, ця перевага акціонерного підприємства має розглядатися в сучасних умовах з великою обережністю. Процес «переформатування», «перезавантаження» акціонерних товариств у сучасних умовах, щонайменше в Україні, помітно прискорився. Різні причини лежать в основі цього, але то є факт сучасного економічного життя.

4. Акціонерна власність дозволяє розширити систему мотивації праці. Насамперед мова йде про топ-менеджерів. Включення останніх в систему володіння акціями або їх отримання за виконання певних умов створює новий мотиваційний елемент для управлінців. Напевно, нам доцільно говорити про обмежену групу управлінців, про найбільш талановитих, успішних менеджерів. Для таких людей дійсно в певний період розвитку їх кар'єри статусу найманого працівника, навіть з високим рівнем заробітної плати та серйозним соціальним пакетом, може не вистачити для того, щоб залишитися працювати на даному підприємстві.

6. Акціонерна власність значною мірою змінює систему управління підприємством. Деякі автори називають це процесом демократизації управління. На мій погляд, точніше буде говорити про перерозподіл повноважень між власниками та менеджерами підприємств. Власники змушені делегувати значні повноваження менеджменту. Певна втрата повноважень є своєрідною платою за масштаби підприємства, за зростання підприємницького капіталу. Система управління таких трансформується під впливом наявності великої кількості акціонерів, а також під впливом утворення доволі різноманітних конфігурацій співвідношення сил між різними акціонерами.

7. Функціонування акціонерних товариств є більш суспільно відкритим. Вирішальне значення в цьому має система державного регулювання процесів створення та функціонування акціонерних товариств. Це, зокрема, стосується показників звітності діяльності, контролю за рухом певних пакетів акцій, вимог щодо захисту прав міноритарних акціонерів тощо. Наявність таких умов певною мірою покращує умови інвестування – щонайменше з точки зору зменшення ризиків, пов'язаних з недостатнім інформуванням.

Висновки з проведеного дослідження. Виникнення та розвиток акціонерного капіталу та відповідної форми підприємницької діяльності є об'єктивним

процесом. Він відобразив вирішення протиріччя між економічними відносинами, економічними можливостями та потребами бізнесу в розвитку. Акціонерні товариства дозволили подолати протиріччя між потребою в реалізації інвестиційно великих проектів і обмеженістю індивідуальних капіталів.

Акціонерний капітал – категорія, яка відображає доволі широкий спектр відносин у системі підприємництва та управління акціонерного типу. Це відносини: власники – власники; власники – менеджери; власники, менеджери – працівники; власники – держава тощо. Не треба також забувати про проблему соціальної відповідальності акціонерного бізнесу в її достатньо широкій постановці.

В різних економічних системах, в різних історичних періодах система акціонерного підприємництва та управління помітно змінюється. В Україні в останні два десятиріччя аспект «динаміки» виявився можливо найбільш рельєфно. «Приватизаційні» акціонерні товариства та «постприватизаційні» акціонерні товариства – то різні економічні феномени. Важливо, щоб трансформація акціонерного сектору відбувалася в правильному напрямі, щоб вона сприяла вирішенню ключових соціально-економічних питань суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сміт А. Дослідження про природу та причини багатства народів. – Ексмо, 2007. – 960 с.
2. Маркс К. Капітал. Т. 3. – К. : Політвидавництво УРСР, 1953. – С. 820-836.
3. Маршалл А. Принципы политической экономии. – М. : Прогресс, 1993. – Т. 1. – 415 с.; Т. 2. – 310 с.; Т. 3. – 351 с.
4. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. – Москва : Прогресс, 1978. – 494 с.
5. Туган-Барановский М.И. Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и влияние на народную жизнь. – С.-Петербург, 1894. – 512 с.
6. Веблен Т. Теория праздного класса. – Москва : Прогресс, 1984. – 367 с.

УДК 336.322:1

Проць Н.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та оподаткування
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки***Гринчишин І.М.***кандидат економічних наук,
науковий співробітник відділу регіональної фінансової політики
Інституту регіональних досліджень імені І.М. Долішнього
Національної академії наук України*

РОЛЬ МІЖБЮДЖЕТНИХ ТРАНСФЕРТІВ У ФОРМУВАННІ ФІНАНСОВОЇ БАЗИ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

У статті обґрунтовано сутність міжбюджетних трансфертів, визначено їх роль у формуванні фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування. Досліджено, що надмірна централізація влади протягом останніх років призвела до порушення принципів субсидіарності в процесі розподілу повноважень. Запропоновано для зменшення фінансової залежності органів місцевого самоврядування запровадити нову трансфертну політику, яка б гарантувала достатність доходної бази місцевих бюджетів та справедливість розподілу фінансових ресурсів.

Ключові слова: міжбюджетні трансферти, місцеві бюджети, видатки бюджету, власні та делеговані повноваження, органи місцевого самоврядування, дотації, субвенції, фінансові ресурси.

Проць Н.В., Гринчишин І.М. РОЛЬ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ТРАНСФЕРТОВ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ БАЗЫ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

В статье обоснована сущность межбюджетных трансфертов, определена их роль в формировании финансовых ресурсов органов местного самоуправления. Доказано, что чрезмерная централизация власти в последние годы привела к нарушению принципов субсидиарности в процессе распределения полномочий. Предложено для уменьшения финансовой зависимости органов местного самоуправления ввести новую трансфертную политику, которая бы гарантировала достаточность доходной базы местных бюджетов и справедливость распределения финансовых ресурсов.

Ключевые слова: межбюджетные трансферты, местные бюджеты, расходы бюджета, собственные и делегированные полномочия, органы местного самоуправления, дотации, субвенции, финансовые ресурсы.

Prots N.V., Hrynchysyn I.M. ROLE OF INTERGOVERNMENTAL FISCAL TRANSFER FORMATION OF FINANCIAL BASE OF LOCAL GOVERNMENT

In the article the essence of intergovernmental transfers, defined their role in shaping the financial resources of local authorities. Investigated that excessive centralization of power in recent years has led to the violation of the principles of subsidiarity in the division of powers. Proposed to reduce the financial dependence of local authorities to introduce a new transfer policy that would ensure the adequacy of the revenue base of local budgets and fairness of resource allocation.

Keywords: intergovernmental transfers, local budgets, expenditures, own and delegated powers, local governments, grants, financial resources.

Постановка проблеми. Соціально-економічна криза, зростання диспропорційності соціально-економічного розвитку регіонів та надмірна централізація влади протягом останніх років призвели до порушення принципів субсидіарності в процесі розподілу повноважень (компетенцій) між різними рівнями влади, бюджетної автономії та фінансової самостійності місцевих бюджетів, внаслідок чого місцеве самоврядування в Україні стало фінансово неспроможним. Тому саме підвищення фінансової спроможності органів місцевого самоврядування шляхом створення умов для здійснення трансформації територіальної організації влади, формування нових міжбюджетних відносин з урахуванням законодавства щодо реалізації права територіальних громад є найгострішою проблемою розвитку цього інституту місцевої демократії.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основам формування фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування присвятили свої праці зарубіжні та українські вчені, серед яких: Т. Бондарук, Б. Данилишин, В. Дем'янишин, В. Зайчикова, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луїна, Л. Лисяк, К. Павлюк, Ю. Пасічник, Г. Старостенко, Л. Тарангул, І. Усков, С. Юрій та інші. Віддаючи належне високому рівню наукових робіт названих авторів, зазначимо, що сьогодні важливого значення набувають

детальні дослідження проблем, пов'язаних з розробкою дієвого механізму, який би визначав нові принципи формування міжбюджетних відносин.

Постановка завдання. Дослідження ролі міжбюджетних трансфертів у формуванні фінансової бази органів місцевого самоврядування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна як незалежна і самостійна держава, приєднавшись до Європейської хартії у листопаді 1996 р., взяла на себе зобов'язання будувати фінанси місцевого самоврядування у відповідності з міжнародними стандартами. У 1985 р. країни – члени Ради Європи підписали Європейську хартію про місцеве самоврядування, в якій були визначені основні загальноєвропейські принципи організації місцевого самоврядування та основні положення формування і розподілу фінансових ресурсів регіонального розвитку, а саме:

- захист щодо слабких фінансів органів місцевого самоврядування здійснюється шляхом вирівнювання фінансового забезпечення їх діяльності. При цьому процедури вирівнювання не повинні обмежувати свободу вибору органів місцевого самоврядування в межах їх компетенцій;

- порядок надання перерозподілених коштів необхідно належним чином узгодити з органами місцевого самоврядування;

- надані органам місцевого самоврядування субсидії, в міру можливостей, не повинні призначатися на фінансування конкретно визначених проектів. Надання субсидій не повинно шкодити основній свободі вибору політики органами місцевого самоврядування в галузі їх власної компетенції [4].

Головною метою формування міжбюджетних відносин в Україні було вирішення проблеми недостатності власних фінансових ресурсів для реалізації місцевою владою власних та делегованих державою повноважень. Організація міжбюджетних відносин визначається Бюджетним кодексом України. Основним завданням організації міжбюджетних відносин, є забезпечення збалансування повноважень, сфер відповідальності, які покладені на центральні та місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування, з обсягами фінансових ресурсів, що знаходяться у розпорядженні відповідно центральних та місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування і акумулюються відповідно у Державному бюджеті України та місцевих бюджетах.

Механізм організації міжбюджетних відносин ґрунтується на визначеному у законодавстві:

- 1) поділі повноважень між державною владою та органами місцевого самоврядування;
- 2) гарантіях з боку фінансування наданих повноважень органів місцевого самоврядування;
- 3) порядку розмежування доходів та видатків між рівнями бюджетної системи і видами бюджетів;
- 4) фінансовій підтримці місцевих бюджетів у зв'язку із значними коливанням податкового потенціалу окремих територій та розбіжностями у розмірах видатків.

Міжбюджетні відносини в Україні будуються на основі таких інструментів, як власні, закріплені та регульовані доходи, нормативи відрахувань, бюджетні позички, субсидії, субвенції, дотації, міжбюджетні взаєморозрахунки, фінансові нормативи бюджетної забезпеченості; показники мінімального розміру місцевого бюджету, обсяги якого достатні для забезпечення населення послугами на рівні мінімальних соціальних потреб; коригуючі коефіцієнти фінансових нормативів бюджетної забезпеченості.

На думку О.Г. Бажаєва, міжбюджетні трансферти за економічним змістом умовно можна поділити на дві складові: фінансову допомогу та компенсаційні трансферти. В цілому метою фінансової допомоги є вирівнювання бюджетної забезпеченості відповідного територіального утворення, тобто створення для всіх суб'єктів бюджетної політики однакових фінансових умов з одночасним підвищенням відповідальності за результати діяльності [1].

Поняття офіційних (міжбюджетних, бюджетних) трансфертів в українську практику було вперше запроваджено у 1996 р. разом із введенням нової бюджетної класифікації, згідно з якою їх поділяли на дві групи залежно від цільового спрямування коштів: поточні; капітальні. До поточних офіційних трансфертів зараховували грошові допомоги (дотації), які одержували бюджети нижчих рівнів за недостатньої ефективності дохідних джерел. На відміну від поточних, капітальні офіційні трансферти (субвенції) передбачали цільове використання одержаних коштів. Цілі, на які спрямовувалися субвенції, переважно були пов'язані з виконанням органами місцевого самоврядування делегованих державою повноважень.

Бюджетний кодекс України змінив концептуальні підходи до класифікації трансфертів. Насамперед, відбулося уточнення термінології: замість «офіційні трансферти» нині використовують термін «міжбюджетні трансферти», який визначають як кошти, що безоплатно і безповоротно перераховуються з одного бюджету в інший.

За даними Державного казначейства України, у 2013 р. було перераховано 115,8 млрд грн міжбюджетних трансфертів з державного бюджету до місцевих бюджетів, що становить 95,0% річного плану. Стан перерахування трансфертів, що передаються з державного бюджету до місцевих, характеризують дані, наведено у таблиці 1.

Частка міжбюджетних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів 2010–2013 рр. становила 49,1–52,4%. Традиційно у структурі трансфертів найбільшу частку складає дотація вирівнювання 48,1% (у 2010 р. вона становила 56,1%). При цьому частка субвенцій соціального спрямування становила 43,1–47,1%.

Міжбюджетні трансферти, згідно з Бюджетним кодексом, поділяють на чотири види: дотації вирівнювання; субвенції; кошти, що перераховуються з одного бюджету в інший; інші дотації.

Перший вид міжбюджетних трансфертів – дотації вирівнювання, які надаються з державного бюджету місцевим бюджетам, тобто основною метою є проведення фінансового вирівнювання. Поняття «дотація» походить від латинського «dotation», що означає дар, пожертвування. Сьогодні дотацію розглядають як особливий вид асигнувань, суму грошових коштів, які виділяються із Державного бюджету шляхом передачі необхідних коштів до відповідних місцевих бюджетів для збалансування доходів і витрат та покриття збитків окремих підприємств [4, с. 56]. Обсяг дотації визначається шляхом зіставлення ви-

Таблиця 1

Динаміка перерахування трансфертів, що передаються з державного бюджету до місцевих бюджетів, за 2010–2013 роки, млн грн

Показник	2010	2011	2012	2013
Частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів,	49,1	52,3	55,2	52,4
Дотація вирівнювання,	43 640,4	43 629,9	51 649,9	55 695,4
Субвенції з соціального захисту населення,	30 037,3	36 305,2	43 078,3	48 633,4
Інші субвенції	4 088,5	14 939,9	29 731,4	11 519,5
Загальний обсяг трансфертів	77766,20	94875,00	124 459,60	115848,30
Дотації вирівнювання	56,1	46,0	41,5	48,1
Додаткові дотації	0,8	4,7	7,2	4,8
Субвенції з державного бюджету, у т.ч.	43,1	49,3	51,3	47,1
субвенції соціального захисту населення	38,3	38,0	34,6	42,0
інші субвенції	4,8	11,3	16,7	5,1

Складено авторами [8]

датків відповідних місцевих бюджетів, визначених із застосуванням фінансових нормативів бюджетної забезпеченості і коригуючих коефіцієнтів та доходів (кошику доходів), які, згідно з Бюджетним кодексом, надходять до місцевих бюджетів. Розрахунок прогнозного кошика доходів здійснюється з використанням індексу відносної податкоспроможності, тобто коефіцієнта, що визначає рівень податкоспроможності адміністративно-територіальної одиниці порівняно з середнім показником по країні в розрахунку на одного мешканця [3].

За європейськими стандартами, для забезпечення регіональної фінансової самостійності в структурі трансфертів частка дотацій повинна перевищувати частку субвенцій. Питома вага дотацій у трансфертах характеризує рівень свободи регіонів у використанні наданої фінансової допомоги. Так, за підсумками 2013 р. в Україні рівень дотаційності 5419 бюджетів місцевого самоврядування становив понад 70%, причому для 483 територіальних громад рівень дотаційності перевищив 90%. У сільських поселеннях західних областей України близько 90% бюджетів є дотаційними [7]. У 2013 р. дотація вирівнювання була перерахована в обсязі 55,7 млрд грн, що становить 100% річного плану, відповідний показник за 2012 р. складав 51,6 млрд грн. Поряд з цим мало місце збільшення на 31,9% обсягу коштів, що передаються з місцевих бюджетів до державного бюджету (понад 54,2 млрд грн) (табл. 2).

Другий вид міжбюджетних трансфертів – субвенції. Вони можуть надаватися як державним, так і місцевими бюджетами. Частка субвенцій у структурі міжбюджетних трансфертів у 2010–2013 рр. становила 43,1–51,3%.

Характерною ознакою субвенцій є цільове використання отриманих коштів, відповідно до ст. 102 Бюджетного кодексу основними напрямками якого є: здійснення програм соціального захисту (пільги ветеранам війни і праці, допомога сім'ям з дітьми, додаткові виплати населенню на покриття витрат з оплати житлово-комунальних послуг, компенсаційні виплати за пільговий проїзд окремих категорій громадян); компенсація втрат доходів бюджетів місцевого самоврядування у зв'язку з виконанням власних повноважень внаслідок надання пільг, встановлених державою; виконання інвестиційних проектів; утримання об'єктів спільного користування чи ліквідація негативних наслідків діяльності таких об'єктів; виконання власних повноважень територіальних громад сіл, селищ, міст та їх об'єднань; інші цілі.

Нині механізм надання окремих субвенцій через галузеві міністерства не відповідає природі міжбюджетних відносин. У більшості випадків умови надання субвенцій не спрямовані на досягнення конкретних цілей у визначені строки. Негативною стороною запровадження субвенцій як основного механізму фінансування соціальних послуг та забезпечення регіонального розвитку є:

– недостатність стимулів до економії коштів та підвищення ефективності соціального захисту на

місцевому рівні;

– значна кількість субсидій (кількість субвенцій досягає кількох десятків, а їх обсяг перевищує обсяг дотацій у кілька разів);

– основний обсяг субвенцій поступає у промислово-розвинені регіони.

З урахуванням вимог ст. 105 Бюджетного кодексу механізм надання субвенцій на виконання інвестиційних програм (проектів) ґрунтується на принципах об'єктивності та відкритості, єдності, збалансованості та цільового використання коштів, розподіл субвенції здійснюється на підставі формалізованих параметрів, що базуються на фактичних та прогнозних показниках економічного та соціального розвитку відповідної території (основними з яких є показники обсягу промислового та сільськогосподарського виробництва, обсягу інвестицій в основний капітал, рівня щільності населення, рівня безробіття населення, доходів населення у розрахунку на одну особу, середньомісячної заробітної плати працівників).

Третій вид трансфертів – кошти, що передаються до державного бюджету України та місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів. Чистий трансферт вирівнювання – різниця між дотацією вирівнювання та обсягом коштів, що передаються до державного бюджету. Протягом 2009–2013 рр., незважаючи на суттєве збільшення дотації вирівнювання та коштів, що передаються до державного бюджету чистий трансферт зменшився у 5 разів (табл. 2).

Четвертий вид міжбюджетних трансфертів – це інші дотації, які надаються з державного бюджету місцевим бюджетам. У 2013 р. додаткові дотації з державного бюджету у 2013 р. з місцевими бюджетами були використані на:

- вирівнювання фінансової забезпеченості місцевих бюджетів (5,0 млрд грн);

- підвищення рівня матеріального забезпечення інвалідів I чи II групи внаслідок психічного розладу (241,4 млн грн);

- компенсацію втрат доходів місцевих бюджетів унаслідок наданих державою податкових пільг зі сплати земельного податку суб'єктам космічної діяльності та суб'єктам літакобудування (147,9 млн грн);

- компенсацію втрат доходів унаслідок розміщення Чорноморського флоту Російської Федерації на території міст Севастополя, Феодосії та смт Гвардійське Сімферопольського району (119,4 млн грн);

- здійснення повноважень, встановлених Законом України «Про затвердження Конституції Автономної Республіки Крим» (34,1 млн грн);

- міському бюджету міста Славутича на забезпечення утримання соціальної інфраструктури міста (10,0 млн грн).

Відповідно до Бюджетного кодексу ст. 97 у Державному бюджеті України можуть передбачатися такі трансфери місцевим бюджетам:

1) дотація вирівнювання бюджету Автономної Республіки Крим, обласним бюджетам, бюджетам міст Києва та Севастополя, районним бюджетам

Таблиця 2

Динаміка перерахування дотації вирівнювання та коштів, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів у 2009–2013 рр.

Показник	2009	2010	2011	2012	2013
Дотація вирівнювання (млн грн)	33 356,4	43 640,4	43 629,9	51 649,9	55 695,4
Кошти, що передаються до державного бюджету (млн грн)	25 772,4	37 241,6	41 149,2	50 536,2	54 226,2
Чистий трансферт вирівнювання (млн грн)	7 584,0	6 398,8	2 480,8	1 113,7	1 469,2

та бюджетам міст республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення, іншим бюджетам місцевого самоврядування, для яких у державному бюджеті визначаються міжбюджетні трансферти;

2) додаткова дотація на вирівнювання фінансової забезпеченості місцевих бюджетів;

3) субвенції на здійснення державних програм соціального захисту;

4) додаткова дотація на компенсацію втрат доходів місцевих бюджетів, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, внаслідок надання пільг, встановлених державою;

41) субвенція на будівництво, реконструкцію, ремонт та утримання вулиць і доріг комунальної власності у населених пунктах;

5) субвенція на виконання інвестиційних програм (проектів); 6) інші додаткові дотації та інші субвенції.

У напрямі підвищення фінансової забезпеченості органів місцевого самоврядування урядом запропоновано зміни до Бюджетного кодексу України (законопроект № 4435а від 08.08.2014), затверджено Державну стратегію регіонального розвитку на період до 2020 року» (від 6 серпня 2014 р. № 385); розроблено Концепцію реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні» (від 1 квітня 2014 р. № 333-р); План заходів щодо реалізації Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні» (від 18 червня 2014 р. № 591-р). Принциповими положеннями нової державної регіональної політики є: перехід від жорсткої системи державного управління по вертикалі «центр – регіон» до політики децентралізації та реформування територіальної організації влади на принципах субсидіарності; перехід від політики «вирівнювання» до політики створення рівних можливостей для збалансованого розвитку регіонів, зростання їх конкурентоспроможності; перехід від політики визначення спеціальних територій (у т.ч. депресивних) для надання їм субсидій та цільової допомоги держави до надання інституційної та інвестиційної підтримки всім регіонам (за допомогою ДФРР, державно-приватного партнерства); використання дієвих механізмів та інструментів оптимального використання місцевих ресурсів, їх спрямування на розвиток територій; перехід від прямих інструментів державної підтримки регіонального розвитку (субсидій, податкових пільг, списання заборгованості) до гібридних інструментів стимулювання регіонального розвитку (залучення технічної допомоги, кредитів, розвитку ринку місцевих запозичень).

Одним із ключових елементів задекларованого урядом курсу на децентралізацію влади загалом, реформування системи місцевого самоврядування та податкової системи є законопроект Верховної Ради № 4435а «Про внесення змін до Бюджетного кодексу». Урядом запропоновано радикальні зміни механізму реалізації бюджетної політики, зокрема, нову модель фінансового забезпечення місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин, спрямованої на реалізацію бюджетної децентралізації. Документ передбачає перехід територіальних громад на прямі міжбюджетні відносини з держбюджетом. Для цього пропонується об'єднати територіальні громади та наділити їх повноваженнями міст обласного значення. При цьому органи місцевого самоврядування в селах, селищах і містах районного значення, які не об'єдналися, втрачають права та повноваження,

делеговані державою. Також законопроект запроваджує низку нових видів трансфертів: базову дотацію, освітню субвенцію, субвенцію на підготовку робочих кадрів, медичну субвенцію, субвенцію на забезпечення медичних заходів окремих державних програм та комплексних заходів програмного характеру.

У напрямку збільшення дохідної бази місцевих бюджетів законопроектом передбачено наступне: передати з державного бюджету плати за надання адміністративних послуг, держмита (крім 50% адміністративного збору за держреєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень і державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців); збільшити відсотки нарахувань екологічного податку з 35 до 80%, запровадити з 2015 р. збору з роздрібного продажу підакцизних товарів зі ставкою 2% (замість збору за виноградарство, садівництво та хмільництво); закріпити за обласними бюджетами та бюджетом м. Києва 10% податку на прибуток підприємств приватного сектору економіки; встановити такі нормативи відрахувань податку на доходи фізичних осіб для бюджетів міст обласного значення та районів – 60, обласних бюджетів – 15, бюджету м. Києва – 20 (при цьому до державного бюджету – 80 з м. Києва, 25 – з інших територій) [6]. Проте, за оцінками АМУ, зниження частки ПДФО зменшить обсяг надходжень на 18,4 млрд грн [3]; провести реформування податку на нерухомість, а саме включення в базу оподаткування податку на комерційне майно. Проте, щоб збільшити надходження даного податку, необхідно посилити фіскальне навантаження на громадян, які володіють значними об'єктами житлової нерухомості. Крім того, при розрахунку податку неодмінно повинна враховуватися ринкова вартість нерухомості. Тільки за таких умов фіскальна ефективність даного податку може бути збільшена [9].

Спірним нововведенням є зміни про порядок формування державного фонду регіонального розвитку, згідно з якими 80% фонду розподілятиметься з урахуванням кількості населення, що проживає у відповідному регіоні, а 20% – з урахуванням рівня соціально-економічного розвитку регіонів відповідно до показника валового регіонального продукту з розрахунку на душу населення. Тобто найбільш густонаселені регіони, які й так перебувають у кращому становищі, отримують більше можливостей для реалізації інвестиційних проектів за державний рахунок.

Загалом, зміни до бюджетного законодавства мають забезпечити:

- бюджетну та фінансову самостійність місцевих бюджетів;

- закріплення за місцевими бюджетами стабільних джерел доходів та розширення дохідної бази місцевих бюджетів;

- нову трансфертну політику – запровадження нових видів трансфертів та посилення відповідальності профільних міністерств за реалізацію державної політики у відповідних галузях;

- новий механізм бюджетного регулювання та вирівнювання;

- децентралізацію видаткових повноважень та чіткий розподіл компетенцій, сформований за принципом субсидіарності.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження міжбюджетних відносин показали, що нині місцеві органи влади не володіють достатніми фінансовими ресурсами для організації управління

економікою і соціальною сферою території. Для вирішення цих складних завдань необхідно запровадити державні гарантії фінансового забезпечення виконання місцевими органами влади своїх функцій; внести зміни в структуру міжбюджетних трансфертів, а саме: забезпечити пріоритетність надання цільових субвенцій; збільшити частку субвенцій на соціально-економічний розвиток; сформулювати механізм запровадження конкурсних процедур фінансування місцевих програм.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бажаев О.Г. Межбюджетные отношения в ближайшей перспективе / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://budget/article/83766>.
2. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pravo.in.ua/lib.html#rz2456>.
3. Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання розподілу міжбюджетних трансфертів (дотацій вирівнювання та коштів, що передаються до державного бюджету) між державним та місцевими бюджетами» від 8.12.2010 р. № 1149 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.kiev.ua.
4. Вишневецька Н.В. Бюджетна політика: регіональний аспект : [монографія] / Н.В. Вишневецька. – Луцьк : РВВ «Вежа» Волин. держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2007. – 244 с.
5. Місцеві фінанси : підручник / [за ред. О.П. Кириленко]. – К. : Знання, 2006. – 677 с.
6. Молдован О. Навіщо Україні потрібна децентралізація // Forbes. – 2014. – 26 червня [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.ua>.
7. Пріоритети впровадження європейських норм місцевого самоврядування в прикордонних районах західних областей України в умовах адміністративно-територіального устрою. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1622/>.
8. Щомісячний моніторинг основних індикаторів бюджетної системи України / Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ibser.org.ua/news/463/>.
9. Самаєва Ю. Імітація бюджетної децентралізації // Дзеркало тижня. – 2014. – 15 серпня [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gazeta.dt.ua>.

УДК 336.226.33

Сушкова О.Є.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри податкової і митної справи

Національного університету державної податкової служби України

Ошуркевич В.В.

магістр факультету економіки та оподаткування

Національного університету державної податкової служби України

СИСТЕМА АДМІНІСТРУВАННЯ АКЦИЗНОГО ПОДАТКУ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена розробці системи адміністрування акцизного податку та дослідженню її структурних складових. Сформульовані основні принципи, а також визначені ресурси, необхідні для ефективного функціонування системи адміністрування акцизного податку. Наведено методи адміністрування акцизного податку, спрямовані на забезпечення високого фіскального результату функціонування системи податкового адміністрування.

Ключові слова: система податкового адміністрування, акцизний податок, принципи податкового адміністрування, методи податкового адміністрування, ресурси податкового адміністрування.

Сушкова Е.Е., Ошуркевич В.В. СИСТЕМА АДМИНИСТРИРОВАНИЯ АКЦИЗНОГО НАЛОГА В УКРАИНЕ

Статья посвящена разработке системы администрирования акцизного налога и исследованию ее структурных составляющих. Сформулированы основные принципы, а также определены ресурсы, необходимые для эффективного функционирования системы администрирования акцизного налога. Приведены методы администрирования акцизного налога, направленные на обеспечение высокого фискального результата функционирования системы налогового администрирования.

Ключевые слова: система налогового администрирования, акцизный налог, принципы налогового администрирования, методы налогового администрирования, ресурсы налогового администрирования.

Sushkova E.E., Oshurkevich V.V. SYSTEM OF EXCISE TAX ADMINISTRATION IN UKRAINE

Article is devoted to the development of the system of tax administration of the excise and the study of its structural components. Formulated the basic principles and identified the resources, which necessary for the effective functioning of the system of excise tax administration. Presented the methods of excise tax administration, those provide the high fiscal result of the system of tax administration.

Keywords: system of tax administration, excise tax, principles of tax administration, methods of tax administration, resources of tax administration.

Постановка проблеми. Розвиток суспільно-економічних відносин вимагає підвищення якісного рівня організації податкової системи, ефективності адміністрування податкових надходжень, спрощення податкового обліку. Реалії сьогодення висвітлюють складну економічну ситуацію в країні, яка проявляється в спаді виробництва, розладі фінансово-кредитної системи та збільшення дефіциту державних коштів. При цьому особливої актуальності набуває

проблема побудови досконалої системи формування доходної частини державного бюджету через ефективне адміністрування податкових платежів, зокрема акцизного податку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та практичним питанням акцизного оподаткування приділяється багато уваги в науковій літературі. Серед вітчизняних науковців окремі аспекти справляння та адміністрування акцизного податку

досліджували такі вчені як П.М. Боровик, І.А. Горіна, О.Д. Данілов, В.С. Загорський, П.А. Климець, В.І. Коновалюк, В.І. Коротун, О.В. Покатаєва, І.І. Хлебніківа, В.Ю. Хомутиннік та ін. Дані науковці приділяють багато уваги регулюючим аспектам та проблемам акцизного оподаткування, а також наголошують на необхідності вдосконалення механізму його справляння.

Так, попри велику кількість досліджень окремі проблеми щодо адміністрування акцизного податку і досі залишаються малодослідженими та не вивченими, що обумовлює необхідність подальших досліджень у цьому питанні. Зокрема потребує додаткових досліджень зміст та структура системи податкового адміністрування в частині справляння акцизного податку визначення основних її елементів та характеру взаємозв'язків між ними, загальних принципів та методів адміністрування з метою підвищення ефективності функціонування системи в загалом.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначити сутність поняття «система податкового адміністрування», розробити систему адміністрування акцизного податку та визначити основні її складові.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні проблема наповнення бюджету є однією з найгостріших у системі державних фінансів. Саме ефективний механізм податкового адміністрування є необхідною передумовою повного і своєчасного виконання державного бюджету за податковими надходженнями і запорукою виконання державою завдань, що фінансуються за рахунок бюджетних коштів. Так як обсяги податкових надходжень значною мірою залежать від ефективності фіскальних органів, то постає необхідність вдосконалення системи адміністрування податків з метою забезпечення певного рівня фінансової стабільності бюджету країни. Але задля вирішення цього завдання необхідним є чітке розуміння сутності поняття «система податкового адміністрування» та визначення її складових і взаємозв'язків між ними.

Податкове адміністрування треба розуміти як процес управління відносинами у податковій сфері, що виявляється через різні напрями діяльності (адміністративні дії, рішення) [1, с. 332]. При цьому слід зазначити, що цей процес реалізується внаслідок виконання певних процедур, регламентованих нормами податкового законодавства, тому має дуже суттєву правову складову. Так, В.М. Мельник зазначає, що адміністрування податків як управлінська діяльність органів державної виконавчої влади, що пов'язана з організацією процесу оподаткування, ґрунтується на законодавчих та нормативних актах та використовує соціально зумовлені і сприйняті правила [2].

Автори монографії «Податкова політика України: стан, проблеми, перспективи» [3] наводять таке визначення: «податкове адміністрування – це логічно вибудований, науково обґрунтований процес державного управління податковими відносинами, направлений на максимізацію функцій суспільного добробуту за умови виконання заданого бюджетного обмеження. Управління податковими відносинами здійснюється органами, яким делеговано законодавством повноваженнями в сфері оподаткування. Досягнення поставленої цілі досягається шляхом науково обґрунтованого застосування прийомів, механізмів, принципів, форм і методичних процедур у сфері оподаткування».

На думку П.В. Мельника, Л.Л. Тарантул, З.С. Варналія, зміст адміністрування податків шир-

ший за зміст податкового контролю та є органічною частиною управління податковою системою, внутрішнім фактором її ефективного розвитку [3, с. 236-237]. І.М. Таранов також ототожнює адміністрування і управління оподаткуванням і вважає, що управління оподаткуванням можна визначити як «сукупність методів, прийомів і засобів інформаційного забезпечення за допомогою яких органи державної влади та управління скеровують податковий механізм у визначеному законодавством напрямку та координують податкову діяльність при відчутних змінах в економіці та політиці [4]».

Підсумовуючи вище наведено, вважаємо, що податкове адміністрування необхідно розглядати як систему податкових відносин, у процесі яких реалізуються управлінські функції працівників фіскальних органів щодо забезпечення ефективності функціонування цієї системи.

Так, по-перше, податкове адміністрування – це система. Якщо звернутися до загального визначення поняття «система», то слід зазначити, що термін «система» походить від давньогрецького, що в перекладі – «сполучення» і буквально означає ціле, складене з частин. Цей термін використовується у тих випадках, коли «треба охарактеризувати об'єкт, який досліджується або проектується як дещо ціле, складне, і про який неможливо одразу держати просте уявлення». Тлумачний словник В. Даля (середина XIX століття) визначає систему як «план, порядок розташування частин цілого, визначене улаштування, хід чого-небудь у послідовному, доладному порядку [5]». Великий тлумачний словник сучасної української мови трактує дане поняття як сукупність яких-небудь елементів, одиниць, частин, об'єднаних за спільною ознакою, призначенням, або ж будова, структура, що становить єдність закономірно розташованих та функціонуючих частин [6].

Тобто, можна стверджувати, що система адміністрування податків є сукупністю складових елементів, єдність яких дозволяє підвищити ефективність податкової системи через реалізацію управлінських функцій фіскальних органів. При цьому ця система податкового адміністрування, на наше переконання, повинна включати в себе такі елементи та функціональні частини:

- суб'єктів, що здійснюються управлінську діяльність у фіскальних органах;
- об'єкти податкового адміністрування;
- принципи податкового адміністрування;
- ресурси податкового адміністрування;
- методи податкового адміністрування;
- фактори, що впливають на якість функціонування системи податкового адміністрування.

Тому підійдемо до визначення системи адміністрування акцизного податку як до системи взаємопов'язаних елементів, у процесі взаємодії яких відбувається реалізація управлінських функцій працівників фіскальних органів, направлених на забезпечення запланованого надходження акцизного податку до бюджету (рис. 1).

Отже, систему адміністрування акцизного податку можна поділити на дві підсистеми: організаційно-управлінську та функціональну, які пов'язані між собою та обумовлені одна іншою. Функціонування цієї системи регламентується нормативно-законодавчою базою, у межах якої повинні функціонувати всі її елементи. Так, основним нормативним документом, що регламентує порядок справляння акцизного податку в Україні є Податковий кодекс, у Розділі VI якого визначені перелік платників акцизного подат-

ку, склад об'єктів оподаткування, права та обов'язки платників податку, відповідальність за порушення правил акцизного оподаткування, права та обов'язки представників фіскальних органів стосовно справляння акцизного податку тощо [7].

Організаційно-управлінська підсистема адміністрування акцизного податку формулює основну мету функціонування цієї системи та завдання, вирішення яких буде сприяти досягненню визначеної мети, а також принципи, що спрямовані на забезпечення ефективної дії системи адміністрування акцизного податку в збалансованому поєднанні та взаємозв'язку всіх її елементів.

Так, основна мета адміністрування акцизного податку полягає в забезпеченні сплати запланованих надходжень акцизного податку до Зведеного бюджету України, що деталізується в завданнях, які визначають, що такі надходження мають надійти до

бюджету своєчасно, у повному розмірі завдяки ефективному контролю працівників фіскальних органів з метою запобігання та протидії контрабанді. Також функціонування системи адміністрування акцизного податку повинно бути спрямовано на пошук резервів збільшення рівня податкових надходжень з акцизного податку за рахунок розширення бази оподаткування від детінізації економіки.

При цьому з метою підвищення ефективності справляння акцизного податку функціонування системи адміністрування повинно ґрунтуватись на таких принципах:

– *законності*: структура системи адміністрування та характер взаємозв'язків між її елементами визначаються суто нормами податкового законодавства, працівники фіскальних органів мають діяти об'єктивно, відповідно до норм чинного законодавства;

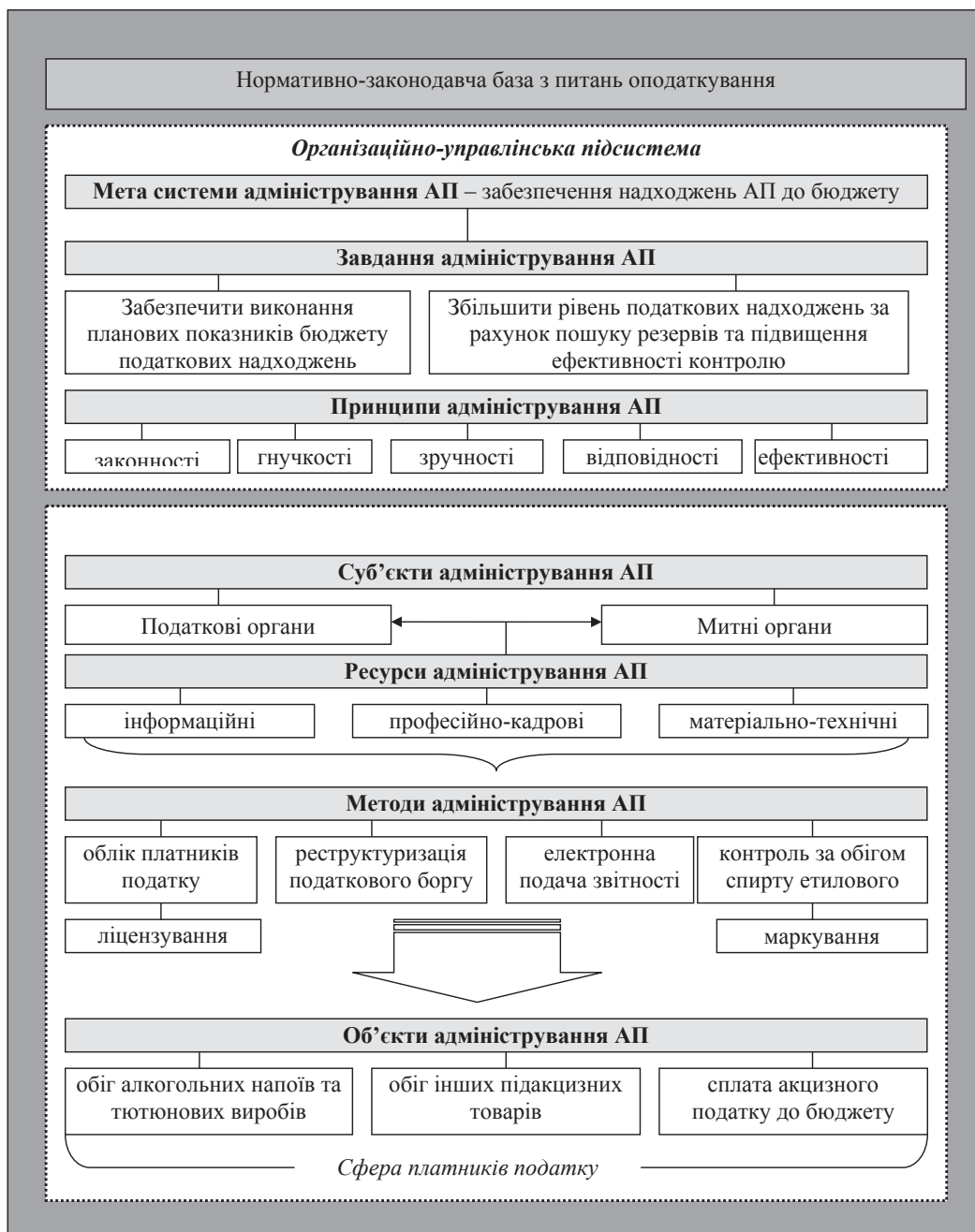


Рис. 1. Система адміністрування акцизного податку

– *гнучкості*: дана система повинна пристосовуватись до змін у соціально-економічних відносинах, також працівники фіскальних органів повинні вміти приймати самостійні рішення в межах наданих їм повноважень;

– *зручності*: не лише для платників у частині строків подання декларації та сплати податків, але й також у частині забезпечення ефективного податкового контролю з боку фіскальних органів;

– *відповідності*: необхідність відповідності адміністрування податків податковій доктрині держави;

– *всеохоплюваності*: охоплення обліком та контролем всіх платників акцизного податку та об'єктів оподаткування;

– *ефективності*: видатки на функціонування системи адміністрування акцизного податку не повинні перевищувати суми податкових надходжень від цього податку.

Тому можемо стверджувати, що реалізація вищенаведених принципів адміністрування акцизного податку забезпечить підвищення якості справляння цього податку та гармонізує взаємовідносини між працівниками фіскальних органів та платниками податків.

Функціональна підсистема є найбільш динамічною її складовою системи адміністрування акцизного податку, яка саме і характеризує результативність дії всієї системи. Головними елементами даної підсистеми виступають суб'єкти, ресурси, методи та об'єкти адміністрування акцизного податку, без яких взагалі є неможливим досягнення головної мети системи адміністрування акцизного податку.

Найбільший обсяг завдань із забезпечення податкового адміністрування акцизного податку на практичному рівні згідно статтею 228 ПКУ покладається на державні податкові та митні органи. Однак суб'єктами податкового адміністрування можуть бути не лише державні органи, але й юридичні та фізичні особи, які у визначених законом випадках виступають не лише як платники податків, а ще як податкові агенти, що забезпечують окремі процедури податкового адміністрування [7].

Так, адміністрування акцизного податку із вироблених в Україні підакцизних товарів здійснюють працівники податкових інспекцій, які здійснюють контроль за його справлянням та своєчасністю сплати до бюджету. Але при ввезенні в Україну окремих груп товарів, які за законодавством належать до категорії підакцизних, адміністрування акцизного податку відбувається митними органами. При цьому перелік товарів, які обкладаються акцизним податком, а також його ставки визначаються ст. 215 Податкового кодексу України, а митні органи виступають лише суб'єктами контролю за правильністю його обчислення та своєчасністю сплати цього податку до бюджету під час митного оформлення підакцизних товарів у разі їх ввезення на митну територію України [7]. Адміністрування акцизного податку від здійснення зовнішньоекономічної діяльності має ряд особливостей, таких як ліцензування цієї діяльності та маркування підакцизної продукції, що проводиться для контролю з боку держави за обігом підакцизних товарів.

К.П. Проскура зазначає, що в умовах посткризового розвитку в Україні особливої актуальності набуває проблема формування так званого «розумного» податкового адміністрування [1, с. 334]. На думку вченого, така система має передбачати постійний моніторинг процесів оподаткування на основі сучасних інформаційних технологій, своєчасне реагування на виявлені відхилення, вжиття результативних й ефек-

тивних адміністративних дій та ухвалення рішень, спрямованих на забезпечення належних за обсягом і своєчасних за строком податкових доходів за рахунок усіх визначених законодавством джерел. Тому, поділяючи думку вченого, вважаємо, що в сучасних умовах одним з найважливіших елементів системи адміністрування акцизного податку є інформаційні ресурси та професійно-кадровий потенціал фіскальних органів. Їх наявність та якісний рівень розвитку (сучасні технології, методи управління, комп'ютерні програми тощо) дозволять працівникам фіскальних органів більш ефективно використовувати методи адміністрування акцизного податку.

До основних методів адміністрування акцизного податку пропонуємо віднести: облік платників податку, ліцензування, контроль за обігом спирту етилового, маркування алкогольних та тютюнових виробів, електронна подача звітності, розстрочка, відстрочка по сплаті акцизного податку. Кожен з цих методів виконує своє завдання з метою забезпечення ефективної реалізації фіскальної функції акцизного оподаткування та підвищення якості податкового контролю в цій сфері:

– *облік* сприяє охопленню всіх платників акцизним податком та забезпечує підвищення ефективності податкового контролю з боку фіскальних органів;

– *ліцензування та контроль за обігом спирту етилового* дають змогу державі втручатися і регулювати важливі аспекти справляння акцизного податку, направлені на протидію контрабанді підакцизних товарів;

– *маркування* алкогольних напоїв та тютюнових виробів дає змогу фіскальним органам протидіяти незаконному поширенню даних товарів, та посилити контроль за їх обігом;

– *електронна подача звітності* із акцизного податку направлена на підвищення ефективності своєчасності його сплати до бюджету;

– *розстрочка та відстрочка* по сплаті акцизного податку спрямована на гармонізацію відносин між суб'єктами адміністрування акцизного податку, що в подальшому забезпечуватиме збільшенню надходжень акцизного податку до бюджету.

Сукупність цих методів формує дієвий інструментарій системи адміністрування акцизного податку, який у поєднанні з сукупністю об'єктів впливу дозволяє реалізувати фіскальну і контролюючу функції оподаткування, забезпечуючи ефективне досягнення цілей і виконання завдань адміністрування акцизного податку.

Таким чином, у результаті узгодженої та скоординованої дії всіх елементів системи адміністрування акцизного податку забезпечується ефективна реалізація її основної мети, яка полягає в отриманні запланованих надходжень акцизного податку до бюджету країни.

Функціонування системи адміністрування акцизного податку має свої особливості, які визначаються елементами податку, кількістю платників, рівнем ухилення від їх сплати та вимагають розумного, вваженого підходу до управлінської діяльності працівників фіскальних органів у процесі реалізації їх повноважень. Зокрема, адміністрування акцизного податку потребує зваженого підходу, так як впливає не лише на фіскальну складову бюджету, а й забезпечує захист здоров'я і життя населення.

Якість адміністрування акцизного податку, виконання цим специфічним акцизом фіскальної і регулюючої функцій прямо залежить від ефективності здійснення окремих процедур державного

контролю за виробництвом та обігом підакцизних товарів. Так, з одного боку надмірне регулювання ринку підакцизних товарів створює умови до: збільшення затратності адміністрування як для держави, так і самих платників податків, зниження ділової активності, обмеження зростання суміжних галузей економіки, підвищення рівня латентності економіки. Однак з іншого боку недосконалість застосовуваних процедур контролю призводить до зростання рівня тіншового виробництва, контрабанди, обігу фальсифікованих та контрафактних товарів, що крім економічних та фіскальних втрат, несе загрозу навколишньому середовищу та здоров'ю громадян.

Так, до основних факторів, які впливають на якість функціонування системи адміністрування акцизного податку, доцільно віднести:

- розмір ставок податку та їх диференціація;
- наявність вилучень з бази оподаткування;
- рівень платоспроможного попиту та його структура;
- величина тіншового обігу підакцизних товарів;
- рівень використання схем мінімізації податкових зобов'язань;
- дієвість процедур державного регулювання виробництва та обігу підакцизних товарів [8, с. 40].

До інших недоліків акцизного податку можна віднести дороге їх адміністрування (порівняно з прямими податками) та недостатню ефективність у частині поліпшення структури споживання через зменшення в ній частки шкідливих товарів за рахунок переміщення таких товарів у «тіншовий» сектор.

Також на сьогодні в Україні існує низка чинників, які негативно впливають на якість податково-адміністрування акцизного податку. Основними з них є:

- по-перше, недосконалість та нестабільність податкового законодавства, коли платники податків не встигають адекватно реагувати на постійні зміни в порядку нарахування і сплати податків та надання податкової звітності, а окремі норми податкового законодавства допускають подвійне трактування;
- по-друге, поганий фінансовий стан значної кількості платників податків, що робить об'єктивно неможливим для них сплачувати податки повною мірою та спонукає їх приховувати обсяги реалізованої продукції, що збільшує рівень тіншового сектора;
- по-третє, негативне ставлення і недовіра платників податків до податкових органів, схильність до уникнення сплати податків та ухилення від оподаткування.

Отже адміністрування акцизного податку, як і інших податків, вимагає комплексної стратегії для

реєстрації платників податків, подання декларацій та оплати, збору прострочених податків, аудиту, апеляцій і послуг платникам податків. Податкове адміністрування повинно бути ефективним, щоб забезпечити високий ступінь дотримання законодавчих норм платниками податків, та результативним, щоб адміністративні витрати були незначними порівняно з доходами, що отримуються.

Висновки з проведеного дослідження. Результати проведеного дослідження засвідчили, що, адміністрування акцизного податку утворює єдину систему, яка складається з взаємопов'язаних та взаємообумовлених елементів, у результаті взаємодії яких забезпечуються повні і своєчасні надходження акцизного податку до бюджету. Поряд з цим, значну увагу в процесі вдосконалення системи адміністрування акцизного податку слід приділяти саме на посиленні ефективності контролюючого впливу з боку податкових та митних органів на виробництво та обіг підакцизних товарів з метою детінізації економіки країни та підвищення фіскального ефекту від справляння акцизного податку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Проскура К.П. Комплексне оцінювання ефективності податково-адміністрування в Україні / К.П. Проскура // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; ред. кол.: С.І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14, № 1. – С. 330-340. – ISSN 1993-0259.
2. Мельник В.М. Проблеми теорії та практики адміністрування податків в Україні / В.М. Мельник // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 5. – С. 40-43.
3. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи монографія / П.В. Мельник, Я.І. Таранул, З.С. Варналій. – К.: Знання, 2008. – 675 с.
4. Таранов І.М. Адміністрування та ефективність справляння податків в Україні / І.М. Таранов // Фінансова система України. Зб. наук. праць. – Острог: В-во «Національний університет «Острозька академія», 2007. – Вип. 9, Ч. 1. – С. 220-227.
5. Толковый словарь Даля онлайн. Система [Электронный ресурс] // сайт Толковый словарь живого великорусского языка Владимира Даля. – Режим доступа: <<http://slovardalja.net/word.php?wordid=37673>>.
6. Великий тлумачний словник сучасної української мови [укр. і гол. ред. В.Т. Бусел]. – К., Ірпінь: ВТФ «Перун», 2003. – 1440 с.
7. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010; у редакції від 08.11.2014 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>>.
8. Луцик А.І. Проблематика та перспективи розвитку специфічного акцизного оподаткування в Україні / А. І. Луцик // Наукові записки. Серія «Економіка». – 2010. – Випуск 15. – С. 37-44.

УДК 336.225:336.228.3

Ткачик Ф.П.*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри податків та фіскальної політики
Тернопільського національного економічного університету***Дармопук І.В.***студентка факультету фінансів
Тернопільського національного економічного університету*

ПОДАТКОВЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ ЯК СПОСІБ МІНІМІЗАЦІЇ УХИЛЕННЯ ВІД ОПОДАТКУВАННЯ

Стаття присвячена дослідженню фіскально-економічної сутності та причин ухилення від сплати податків. Розглянуто основні риси податкового консультування в контексті формування свідомості платників податків до виконання обов'язку сплати податкових платежів. Запропоновано посилювати фіскальний та соціальний ефекти від сумлінної сплати податкових платежів за рахунок залучення до процесу податкового консультування сертифікованих громадських і приватних установи.

Ключові слова: податкове консультування, ухилення від оподаткування, фіскальна політика, податкова культура, податкова свідомість, податкова перевірка, інформаційно-консультаційна діяльність.

Ткачкык Ф.П., Дармопук І.В. НАЛОГОВОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ КАК СПОСОБ МИНИМИЗАЦИИ УКЛОНЕНИЯ ОТ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Статья посвящена исследованию фискально-экономической сущности и причин уклонения от уплаты налогов. Рассмотрены основные черты налогового консультирования в контексте формирования сознания налогоплательщиков к исполнению обязанности уплаты налоговых платежей. Предложено усиливать фискальный и социальный эффекты от добросовестной уплаты налоговых платежей за счет вовлечения в процесс налогового консультирования сертифицированных общественных и частных учреждения.

Ключевые слова: налоговое консультирование, уклонения от налогообложения, фискальная политика, налоговая культура, налоговое сознание, налоговая проверка, информационно-консультационная деятельность.

Tkachyk F.P., Darmopuk I.V. TAX ADVICE – WAY TO MINIMIZE TAX EVASION

The article investigates fiscal and economic nature and causes of tax evasion. The main features of the tax advice in the context of the minds of taxpayers to the obligation of tax payments. A tighten fiscal and social effects of fair tax payments by involvement in tax consulting certified public and private institutions.

Keywords: tax consulting, tax evasion, fiscal policy, tax culture, tax consciousness, tax audit, information and consulting activities.

Постановка проблеми. Державі для ефективного виконання своїх функцій потрібні фінансові ресурси. Успішне функціонування економіки будь-якої країни тісно пов'язане з оптимальним і стабільно-прогресуючим забезпеченням формування дохідної частини бюджету. Одним із основних факторів, що негативно позначаються на наповненні бюджету протягом тривалого періоду, залишається таке явище, як ухилення від сплати податкових платежів. Як свідчить практика адміністрування встановлених законодавством України податків і зборів, конституційний обов'язок платників податків щодо повної і своєчасної сплати податкових платежів виконується не завжди і не усіма суб'єктами оподаткування. Часто це відбувається з причин нерозуміння громадянами глибинних аспектів такого обов'язку та недостатнього рівня їх інформування щодо важливих наслідків та ефектів оподаткування для держави та суспільства.

Ефективність впливу фіскальних інструментів на протидію виникнення такого явища, як несплата податкових платежів значно підсилюється за рахунок підвищення рівня розвитку податкового консультування та інформування платників податків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшість науковців і дослідників акцентують увагу на тому, що ухилення від сплати податків є одним із найактуальніших питань в контексті запобігання виникненню економічних правопорушень та використання резервів зростання фінансових ресурсів держави. Зокрема, такі позиції спостерігаються у працях В. Андрущенко, З. Варналія, В. Вишневського,

А. Веткіна, О. Десятнюк, Ю. Іванова, А. Крисоватого, Л. Сідельникової, В. Поповича та ін. Дослідження основних способів ухилення від сплати податків представлені в публікаціях таких вчених, як О. Воронкова, В. Дедекаєв, О. Задорожний, А. Кізіма, А. Кучер, Т. Сидоренко, О. Тищенко та ін. Поряд з цим проблема створення консультаційного сервісу займає вагоме місце в системі наукових розробок з питань реформування фіскальної системи і представлена в працях таких дослідників, як В. Балакін, Н. Башкірова, Н. Бондарчук, Р. Буссе, Т. Демішева, П. Кіріна, О. Смірнова, Ф. Ткачик, Д. Чернік та ін. Зрушенню у сфері надання консалтингових послуг у сфері оподаткування в Україні сприяє Спілка податкових консультантів України та Палата податкових консультантів України. Однак на практиці спостерігається недостатнє теоретичне опрацювання особливостей розвитку податкового консультування в Україні. На нашу думку, прогресуючі дії у сфері розвитку консультаційних послуг з питань податків та оподаткування на всіх рівнях здійснення фіскальної політики мінімізують випадки ухилення від сплати податків, що у свою чергу продукуватиме накопичення бюджетних ресурсів для задоволення потреб держави та суспільства.

Постановка завдання. Мета статті полягає в дослідженні специфіки податкового консультування в Україні як фактора мінімізації випадків ухилення від сплати податкових платежів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні умови розвитку економіки України характеризуються низкою дестабілізуючих факторів, а саме: різкі

коливання валютних курсів, конфліктні дії в деяких регіонах України, домінуючі дефіцитні явища в бюджетній системі, нестабільність фіскального організації-правового простору тощо. Фіскальна політика України за останні роки часто перелаштовувалася на новий лад і сьогодні перебуває в стані реформування та характеризується певною нестабільністю. Всі ці явища в комплексі з похідними від них розширюють спектр підстав для вчинення платниками податків дій, націлених на несплату податкових платежів. Тому досить важливо сьогодні вживати заходи на випередження таких подій, до яких належить і податкове консультування. Саме інформування та обізнаність платників податків можуть стати каталізатором на шляху до стабілізації та дієвого функціонування податкової системи України [1].

На жаль, у нашому суспільстві поширена думка, що людина, яка ухиляється від сплати податків, не є злочинцем, а навпаки – талановитим і винахідливим підприємцем. Треба також зазначити, що бажання збагатитися не є єдиною причиною ухилення від сплати податків. Але у цьому аспекті необхідно чітко розмежовувати категорії ухилення від оподаткування і уникнення.

Ухилення від сплати податків може реалізовуватися двома шляхами: шляхом використання незаконних методів і шляхом легалізованих дій. Ухилення від сплати податків визначається як сукупність легальних і незаконних способів приховування доходів від оподаткування [2, с. 53]. Ухилення від сплати податків в українській практиці прийнято розмежовувати на два методи: легалізоване зменшення оподаткування, яке називають уникненням від сплати податків, а також нелегальне – ухилення від сплати податків.

Ухилення від сплати податків – це протиправні дії суб'єктів господарювання, спрямовані на мінімізацію податкових зобов'язань усіма допустимими способами, наслідками яких, у випадку їх виявлення, може бути відповідальність за порушення податкового законодавства [3, с. 49].

На нашу думку, ухилення від оподаткування безпосередньо пов'язане з вчиненням незаконних та протиправних дій, націлених на приховування реальних прибутків чи (або) доходів та несплати податкових платежів, а уникнення може бути в інтерпретації податкового планування та податкової оптимізації.

У загальній фіскальній практиці визнаються такі причини ухилення:

- погіршення фінансового становища бізнесу та населення;
- складність у розрахунках податкових сум;
- особливості податкової системи та податкової політики, що проводиться в країні;
- нераціональна структура оподаткування;
- недосконалість юридичної техніки податкового законодавства;
- низький рівень інформатизації та кваліфікації у сфері боротьби з податковими правопорушеннями;
- недостатня захищеність працівників органів контролю при виконанні ними службових обов'язків [4, с. 58-59];
- недостатній рівень здійснення інформаційно-консультаційної роботи у сфері податків та оподаткування;
- недостатній розвиток міжнародної співпраці у справах з боротьби із податковою злочинністю та ін.

Але особливу увагу необхідно приділити морально-психологічним причинам, серед яких можна виокремити такі: негативне ставлення до чинної подат-

кової системи; низький рівень правової свідомості, обізнаності та культури населення; корислива мотивація та могутній власницький інстинкт, який особливо інтенсивно виявляється на рівні особистості; відсутність моральної відповідальності за ухилення від оподаткування; небажання в повній мірі приймати платниками податків податкове законодавство [5, с. 48].

Розглядаючи питання податкової свідомості, слід зауважити, що її відсутність у вітчизняних платників податків зумовлена насамперед радянським досвідом справляння податків. Загальновідомо, що в соціалістичній системі господарювання процес адміністрування податків був надзвичайно простим і не потребував турботи з боку держави щодо формування та підвищення рівня свідомості платників податків у цій сфері. Завдяки такому підходу з боку держави до формування податкової свідомості, платники податків на цьому етапі розвитку податкових правовідносин не мають історичного досвіду суспільної свідомості, відповідних податкових традицій, а їх податковий менталітет характеризується схильністю лише до примусової сплати податків [6, с. 95].

Тим не менше останнім часом українське суспільство все ж таки робить кроки до переосмислення своєї ролі в державі як платника податків. Зокрема суб'єкти оподаткування все частіше цікавляться інформацією в органів Державної фіскальної служби щодо полегшених умов ведення та оподаткування своєї господарської діяльності.

На підтримку і розвиток цього процесу ДФСУ в 2013 році на базі сервісу «Єдина база податкових знань» був розроблений новий сервіс «Загальнодоступний інформаційно-довідковий ресурс» («ЗІР»), доступний за посиланням: zir.minrd.gov.ua [7]. Інформація сервісу систематизована за тематиками: оподаткування; митна справа; єдиний внесок; електронний підпис.

Функціонал ресурсу забезпечує можливість зовнішніх клієнтів веб-порталу використовувати в роботі запитання-відповіді з Базы знань, нормативно-правові документи, письмові консультації.

База знань постійно підтримується в актуальному стані і постійно оновлюється. Зокрема здійснюється моніторинг змін законодавства шляхом опрацювання інформації офіційних джерел інформації; проводиться інвентаризація Базы знань, яка дозволяє виявляти інформацію, що втратила актуальність; готуються проекти нових редакцій відповідей на запитання.

Поряд з цим важливо зазначити, що одним із негативних наслідків ухилення від сплати податків є розвиток корупції з різноманітними її проявами і формами. Останнім часом загрози фінансовій безпеці нашої держави значно зростають через участь у злочинних угрупованнях корумпованих представників різних ешелонів влади, контролюючих та правоохоронних органів. Підприємці, шукаючи шляхи зменшення податкового навантаження, здійснюють зловживання і підкуп осіб, які виконують контрольні та розпорядчі функції.

Головна небезпека цього явища в тому, що воно перероджує державний апарат, призводить до незворотних змін, які можна подолати лише завдяки кардинальним засобам. Тому боротьба з корупцією та організованою злочинністю є найбільш пріоритетною проблемою, що постала перед українським суспільством [8, с. 45].

З метою подолання корупції, ліквідації перешкод, що заважають створенню сприятливого бізнес-клімату, усунення непорозумінь у спілкуванні громадян

із посадовими особами органів Державної фіскальної служби усіх рівнів працює антикорупційний проєкт «Пульс» [9], який є індикатором якості взаємодії бізнесу та фіскальних органів. Створено всі умови для відкритого повідомлення платниками про неправомірні дії чи бездіяльність працівників відомства. Крім того, клієнти, які бояться наслідків звернення на сервіс «Пульс», мають змогу анонімно залишити інформацію, яка також обов'язково розглядається.

Протягом 2013 року підрозділами внутрішньої безпеки перевірено 341 повідомлення про можливі неправомірні дії з боку працівників тоді ще діючого Міністерства доходів і зборів, що надійшли на сервіс «Пульс». За результатами проведених перевірок повністю або частково підтвердилися 42 повідомлення. До дисциплінарної відповідальності притягнуто 18 осіб, 3 особи звільнено, винесено 16 офіційних застережень, розпочато 3 кримінальних провадження. Крім того, перевірено 1,4 тис. звернень від фізичних та юридичних осіб щодо можливих неправомірних дій працівників фіскальних органів, 435 з яких повністю або частково підтвердилися. Підтвердилось 42 повідомлення. До дисциплінарної відповідальності притягнуто 18 осіб, 3 особи звільнено, винесено 16 офіційних застережень, розпочато 3 кримінальних провадження.

Для виявлення передумов і обставин можливих протиправних дій з боку працівників фіскальних органів проведено близько 3,5 тис. службових перевірок та розслідувань. За їх результатами до дисциплінарної відповідальності притягнуто 1045 осіб та звільнено 162 особи [10].

Протягом 2013 року поетапно здійснювалося об'єднання податкового та митного аудиту. Було розроблено єдиний порядок проведення документальних перевірок. Уніфікація стандартів аудиту дозволила не тільки уникати правових колізій, а й сприяла зменшенню кількості перевірок з одночасним підвищенням якості державного контролю у податковій та митній сферах.

Поряд з цим, важливо констатувати, що в червні 2013 року створено єдиний Моніторинговий центр – потужний інструмент для аналітичного та інформаційного супроводження процесів детінізації економіки за допомогою найновіших розробок у сфері ІТ у форматі 24/7. Система з виявлення ризиків була повністю автоматизована і виключала людський фактор, а отже, і будь-які корупційні прояви. Моніторингова система виділила як «ризикові» менше 1%

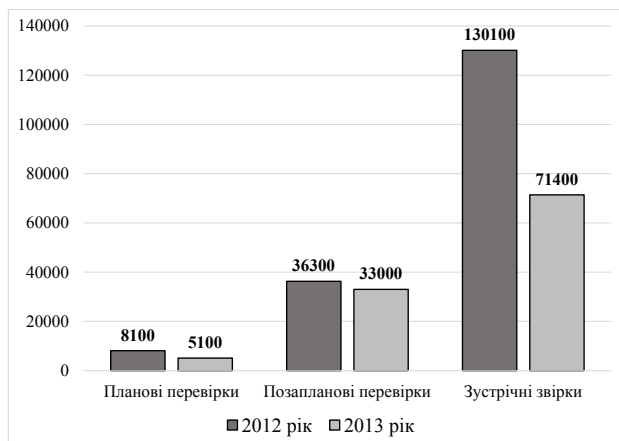


Рис. 1. Показники контрольної діяльності фіскальних органів у 2012–2013 рр.

Джерело: складено на основі [10]

zareєстрованих осіб, які у 2013 році збільшили сплату до бюджету в 1,5 рази [11].

Використання ризико-орієнтованої системи відбору платників до податкового аудиту сприяло зменшенню кількості перевірок суб'єктів господарювання.

За результатами всіх перевірок (див. рис. 1) у 2013 році донараховано до бюджету 7,2 млрд гривень узгоджених податкових зобов'язань [10].

На нашу думку, кроком на випередження щодо мінімізації здійснення перевірок може стати обізнаність і проінформованість платників податків за допомогою податкового консультування. Воно повинно націлюватися на сумлінне виконання платниками обов'язку сплати податкових платежів і, як наслідок, отримання від держави якісних суспільних благ в інтерпретації винагороди за такий сумлінний обов'язок. За розгортання таких подій високоюмовірним буде факт мінімізації мотиваційних чинників щодо пошуку та використання шляхів ухилення від оподаткування платником податку, оскільки він буде розуміти, що від рівня сплати податків до бюджету залежатиме рівень добробуту суспільства і його в тому числі. Тому ми можемо з упевненістю констатувати, що роль податкового консультування у цьому аспекті підвищить рівень податкової культури та грамотності платників податків, що вплине на їх рішення декларувати та сплачувати податкові платежі в повному обсязі.

Розгортаючи власну точку зору на головну мету податкового консультування, слід зазначити, що вона має проявлятися у формулюванні обґрунтованих роз'яснень та умінні донесення раціональних підходів щодо вирішення необхідного завдання чи ситуації, визначення шляхів і способів їх реалізації [11, с. 251].

Основними причинами інтенсивнішої імплементації податкового консультування в українську практику можна вважати такі:

- довгострокова тенденція до подальшого ускладнення національних податкових систем;
- внесенням частих змін та доповнень до податкового законодавства;
- бажання підприємств та організацій заощадити власні фінансові ресурси на законних підставах;
- намагання суб'єктів оподаткування мінімізувати податкові ризики, передресувати взаємодії з фіскальними органами та відповідальність на професіоналів;
- недостатня ефективність замикання всіх питань щодо правильності нарахування та своєчасності сплати податків та зборів тільки на головних бухгалтерів підприємств тощо.

Для того щоб податкові консультанти могли належним чином виконувати свої обов'язки, мати права, нести відповідальність, необхідно законодавче визначення їх місця у системі податкових правовідносин.

При порівнянні систем правового регулювання і організації податкового консультування в країнах Європи, одночасно стають помітним деякі відмінності між ними. За результатами наукових досліджень цієї галузі, що проводилися Науково-дослідним інститутом з «Прав професійних об'єднань вільних професій» при Університеті ім. М. Лютера (Німеччина), можна виокремити 2 критерії для порівняння національних структур [12].

Перший критерій полягає у порядку допуску бажаних на ринок податкового консультування. Сюди відносяться вимоги до особистих якостей і рівня кваліфікації претендента, а також ступінь винятковості

права на надання послуг як за колом осіб, які допускаються на цей ринок, так і за видами послуг, а також роль і місце професійних організацій та умови членства в них.

Другий критерій охоплює правила поведінки суб'єктів податкового консультування на ринку, а саме: права й обов'язки та професійна етика податкових консультантів, положення про страхування від професійної відповідальності та підвищення кваліфікації.

Розглядаючи на цій основі нормативну базу, виділяються дві істотно відмінні одна від одної системи регулювання правових відносин на ринку податкового консультування [13, с. 50-51]:

1) система «державного регулювання», що визначає нормативну базу для податкового консультування, яка в основному кодифікована законодавством і адресатами цього законодавства, вона при необхідності лише уточнюється;

2) система «саморегулювання», коли нормативна база для податкового консультування виключно встановлена самими дійовими особами.

В залежності від існуючих в окремих країнах систем регулювання правових відносин представлені і професійні об'єднання. При «державному регулюванні» у цій країні є спеціальний закон про податкове консультування і професійні об'єднання, які створені і діють на основі цього закону, підтримують його здійснення і контролюють його виконання. Членство в цій організації є обов'язковим. До країни-представників належать: Австрія, Угорщина, Німеччина, Італія, Польща, Франція, Хорватія, Словаччина, Чеська Республіка. Поряд з цим Люксембург і Португалія також належать до цієї групи, хоча членство у професійній організації там добровільне.

У країнах системи «саморегулювання» зазвичай немає спеціального закону, що регулює податкове консультування, тому професійні об'єднання діють виключно на основі самих собі поставлених правил і норм, а членство є добровільним. Власні нормативні положення, що видані професійним об'єднанням, зобов'язують тільки її учасників. З членством пов'язано право нести професійний титул, що вказує потенційному клієнту на очікуваний кваліфікаційний рівень податкового консультанта. До таких країн належать: Бельгія, Великобританія, Голландія, Ірландія, Іспанія, Фінляндія та Швейцарія.

В Україні назріла реальна необхідність кардинальних змін у підходах до взаємовідносин між платниками податків та Державною фіскальною службою, наслідком яких стане підвищення рівня добровільності сплати податків.

Для цього потрібно постійно проводити масово-роз'яснювальну роботу із платниками податків для підвищення податкової культури в суспільстві. На державному рівні розробити та запровадити загальнонаціональну програму формування податкової культури.

Працівники фіскальних органів повинні також широко використовувати методи впливу громадської думки на несумлінних платників податків, боржників бюджету. Розміщення в засобах масової інформації, на інформаційних стендах органів фіскальної служби та органів місцевої влади, фінансово-банківських установах, лікувальних закладах і будинках культури інформації щодо підприємств-боржників бюджету та їх керівництва має більший ефект, ніж заходи примусового стягнення платежів. Ці заходи будуть мати значний профілактичний та виховний вплив.

На нашу думку, підвищенню рівня податкової культури платників податків у першу чергу сприятиме розвиток податкового консалтингу в сфері оподаткування.

Моніторинг діючої практики інформаційно-консультативного розвитку податкової системи України показав деякі позитивні зрушення в розвитку ринку податкового консультування, зокрема створено Спільноту податкових консультантів України та Палату податкових консультантів України, введено професію «консультанта з податків і зборів» [14], розроблено та подано на розгляд до Верховної Ради України проект закону «Про податкове консультування в Україні» [15] тощо. Проте домінуючі випадки зосередження суб'єктів податкового консультування в державних установах не можуть комплексно вплинути на досконалий процес застосування прийомів консалтингу у сфері посилення фіскального та соціального ефекту від сплати податкових платежів. Необхідно залучати громадські й приватні установи, які сертифіковано матимуть право надавати консультації з питань податків та оподаткування.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, для розвитку вітчизняного податкового консультування відкриваються значні перспективи. Тому основним завданням у цій сфері на сьогодні є подолання перешкод розвитку консалтингових послуг в оподаткуванні. Це варто було б зробити на основі зарубіжного досвіду. На нашу думку, податкове консультування в Україні потрібно розвивати на основі чітко визначеного місця та ролі податкових консультантів у трьохсторонніх відносинах між платниками податків, фіскальними органами та податковими консультантами в інтерпретації не лише аудиторів, юристів та бухгалтерів, а й професійних громадських об'єднань. Це сприятиме формуванню якісно нового рівня відносин між суб'єктами оподаткування і контролюючими органами в сфері оподаткування, націлених на свідоме розуміння декларування доходів і прибутків і, як наслідок, появи не лише фіскальних ефектів, а й соціальних ефектів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ткачик Ф.П. Необхідність розвитку податкового консультування в Україні / Ф.П. Ткачик // Реформування податкової системи України відповідно до європейських стандартів: тези доповідей VI науково-практичної конференції. – Ірпінь : Національний університет ДПС України, 2014 р. – 256 с.
2. Тищенко О.М. Ухилення від сплати податків та причини його виникнення / О.М. Тищенко, А.О. Єніна-Березовська // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2009. – № 1(4). – С. 52-56.
3. Сидоренко Т.О. Сутність та причини ухилення від сплати податків / Т.О. Сидоренко // Економічний часопис XXI. – 2010. – № 5-6. – С. 48-52.
4. Варналій З.С. Шляхи детінізації економіки України та її особливості / З.С. Варналій // Банківська справа. – 2007. – № 2. – С. 56-66.
5. Смірнова О.М. Податкове консультування: зміст і стан розвитку / О.М. Смірнова // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2011. – № 2(53). – С. 84-90.
6. Десятнюк О.М. Відхід від сплати податків: сутність та соціально-економічні наслідки / О.М. Десятнюк, І.Л. Федун // Економічний аналіз : зб. наук. праць каф. екон. аналізу і статистики. – Тернопіль, 2011. – Вип. 9, ч. 3. – С. 94-99.
7. Загальнодоступний інформаційно-довідковий ресурс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zir.minrd.gov.ua/main/index/posibnyk>.
8. Воронкова О.М. Посилення протидії ухиленню від оподаткування в системі податкового адміністрування / О.М. Воронкова // Збірник наукових праць Національного університету дер-

- жавної податкової служби України. – 2011. – № 2. – С. 41-51.
9. Антикорупційний сервіс Державної фіскальної служби України «Пульс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/others/puls->
 10. Публічний звіт про діяльність Міндоходів України у 2013 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minrd.gov.ua/data/files/10866.pdf>
 11. Ткачик Ф.П. Консультування в сфері митної справи: сучасний стан та перспективи розвитку / Ф.П. Ткачик // Наука молода. – 2014. – № 21. – С. 249-257.
 12. Буссе Р. Опыт Германии по информационному взаимодействию финансово-налоговых органов и налоговых консультантов / Р. Буссе [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nalogforum.ru/php/content.php?id=767>.
 13. Смірнова О.М. Організаційно-правове регулювання податкового консультування : зарубіжний досвід / О.М. Смірнова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 8(111). – С. 47-52.
 14. Інформація з сайту Спілки податкових консультантів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.taxadvisers.org.ua/index.html>.
 15. Про податкове консультування в Україні : проект Закону України від 10 липня 2008 № 2745 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF24900A.html.

УДК 336.6

Толуб'як В.С.

*доктор наук з державного управління,
доцент кафедри фінансів*

Тернопільського національного економічного університету

ПЕНСІЙНІ РЕФОРМИ В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ: ОСОБЛИВОСТІ ТА РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття присвячена дослідженню основних аспектів та особливостей пенсійної реформи в Австралії, Великобританії, Німеччині, Польщі та Франції на сучасному етапі їх державотворення. Встановлено, що сьогодні питання проведення пенсійної реформи є актуальна в багатьох країнах світу, незалежно від рівня економічного розвитку, що обумовлено старінням населення, зміною його вікової структури, ускладненням економічної ситуації. Проаналізовано практичні результати реформування пенсійної системи у цих країнах, що вплинули на суспільний добробут громадян.

Ключові слова: пенсійна політика, пенсійна система, пенсійна реформа, пенсійні фонди, пенсійне законодавство, модель пенсійної системи.

Толуб'як В.С. ПЕНСИОННЫЕ РЕФОРМЫ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ: ОСОБЕННОСТИ И РЕЗУЛЬТАТЫ

Статья посвящена исследованию основных аспектов и особенностей пенсионной реформы в Австралии, Великобритании, Германии, Польши и Франции на современном этапе их социального развития. Установлено, что сегодня вопрос проведения пенсионной реформы актуален во многих странах мира, независимо от уровня их экономического развития, что обусловлено старением населения, изменением его возрастной структуры, осложнением экономической ситуации. Проанализированы практические результаты реформирования пенсионной системы в этих странах, которые влияют на общественное благосостояние граждан.

Ключевые слова: пенсионная политика, пенсионная система, пенсионная реформа, пенсионные фонды, пенсионное законодательство, модель пенсионной системы.

Tolubiyak V.S. PENSION REFORM IN FOREIGN COUNTRIES: FEATURES AND RESULTS

The article investigates the main aspects and features of the pension reform in Australia, the UK, Germany, Poland and France at the present stage of their state. Found that today the issue of pension reform is relevant in many countries, regardless of their level of economic development, due to the aging population, changes in its age structure, complexity of the economic situation. Analyzed the practical results of the pension system reform in these countries, which affected the welfare of citizens.

Keywords: pension policies, pension system, pension reform, pension funds, pension legislation, model of the system.

Постановка проблеми. Становлення України як демократичної, соціально-орієнтованої, правової держави передбачає підвищення рівня життя її громадян, зокрема і покращення їх пенсійного забезпечення. Досягненню цього повинна сприяти виважена і збалансована соціальна та пенсійна політики, що мають спрямовуватись на соціальний прогрес, подолання бідності шляхом створення нових робочих місць, зменшення майнового розшарування населення, поліпшення добробуту, посилення соціальної стабільності, створення умов, за яких громадяни матимуть можливість контролювати свої пенсійні накопичення у працездатному віці.

Необхідність реформування пенсійного забезпечення викликано низкою об'єктивних факторів: економічних, демографічних, соціально-політичних. Сьогодні ця проблема актуальна в багатьох країнах світу, незалежно від рівня економічного розвитку, що обумовлено старінням населення, зміною його вікової структури, ускладненням економічної ситуа-

ції. Розв'язувати її потрібно, ретельно зваживши усі фактори та можливості як держави, так і її громадян. При цьому необхідно враховувати національні традиції та менталітет.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Велика кількість вітчизняних науковців упродовж останніх років досліджують проблеми пенсійного забезпечення в Україні, зокрема І. Гнібіденко, Е. Лібанова, В. Мельничук, С. Маслічук, А. Федоренко. Дослідженням світового досвіду реформування пенсійних систем присвячені праці Л. Аксьонової, Н. Луговенко, МакТаггарта, В. Шосейка та ін. Проте значна частина питань, що стосуються світового досвіду організації систем пенсійного забезпечення та особливості проведення пенсійної реформи, потребують більш детального науково-теоретичного опрацювання на кожному етапі їх проведення.

Невирішена частина загальної проблеми. Незважаючи на те, що в Україні реалізується пенсійна реформа уже кілька років, однак існує багато проблем,

які можуть призвести до нульової ефективності здійснення реформ: демографічний чинник (співвідношення між працездатним населенням та пенсіонерами посилює фінансове навантаження державу); дефіцит бюджету ПФУ (пов'язаний, зокрема, із ситуацією на сході країни, яка негативно вплинула на всі без виключення сфери суспільного життя); економічні чинники (циклічність в економіці, безробіття, низький рівень заробітної плати і високий рівень тінювих доходів населення); глобалізаційні процеси (незначна частка іноземного капіталу безпосередньо потрапляє у реальний сектор економіки, створюючи робочі місця, тобто додаткові джерела доходів ПФУ). Тому важливим сьогодні є вивчення досвіду зарубіжних країн щодо проведення ними пенсійних реформ.

Мета дослідження полягає у ґрунтовному аналізі результатів проведення пенсійних реформ в окремих країнах світу, що вплинули на їх подальший соціально-економічний розвиток.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах розвитку українського суспільства доречним є не тільки вивчення досвіду зарубіжних країн у реалізації пенсійної реформи на початкових етапах, скільки практичний аналіз отриманих результатів цих реформ. Важливість питання полягає у тому, що Україна перебуває у досить складній ситуації, яка впливає на всі сфери функціонування держави. Тому рішення щодо реформ слід приймати швидко, водночас вони мають бути ефективними та результативними. Звернення до зарубіжного досвіду дасть можливість, з одного боку, перейняти позитивний досвід проведення пенсійної реформи, а з другого – уникнути прорахунків, які були допущені в інших країнах. У таблиці 1 відображено рейтинг країн за результатами проведення пенсійних реформ.

Держави, у яких загальний індекс пенсійної системи перевищує 80 балів мають надійні пенсійні системи з високим рівнем цілісності. Таку пенсійну систему має тільки Данія, яка впродовж останніх трьох років посідає перше місце у загальному рейтингу країн (табл. 1). Індекс у межах 65-80 балів свідчить про те, що пенсійна система країни загалом побудована добре, однак існують окремі напрями пенсій-

ного забезпечення, що потребують удосконалення. Серед досліджуваних нами країн Австралія та Великобританія мають такі пенсійні системи. Так, загальний індекс пенсійного забезпечення у 2014 р. в Австралії досяг 79,9 бали, що наближає її до країн з досить стійкими пенсійними системами, тобто до першої групи. Індекс пенсійної системи Великобританії у 2014 р. склав 67,5 бали. Незважаючи на те, що країна у 2012 р. посідала 7 місце в рейтингу на відміну від 9 місця у 2014 р., однак значення показника було нижчим – 64,8 бали.

Значення індексу в межах 50-65 балів вказує на те, що пенсійна система має багато хороших рис, однак існують серйозні ризики та недоліки. Без їх вирішення стійкість пенсійної системи може бути послаблена. Пенсійна система Німеччини, Франції та Польщі відносяться до такої групи ризику. У Польщі загальний індекс пенсійної системи щороку поступово знижується, в Німеччині та Франції навпаки, повільно зростає, однак має досить низькі значення у рейтингу. До четвертої групи відносяться країни, індекс пенсійної системи яких перебуває у межах 35-50 балів. Їх пенсійні системи насичені великою кількістю недоліків і упущень, через які різко падає ефективність пенсійного забезпечення. І якщо індекс пенсійної системи нижчий за 35, то це свідчить, що така система перебуває на стадії розвитку. Водночас варто відзначити, що різниця між показниками загального індексу країн, що займали відповідно 1 і 18 місця у 2014 р. у порівнянні з 2012 р. скоротилася на 10,5 пункти, а це свідчить про покращення рівня розвитку світових пенсійних систем загалом.

Однією із країн, уряд якої велику увагу приділяє реформуванню пенсійної системи, є Польща, яка з 1990 р. по 2000 р. запровадила запропоновану Світовим банком трирівневу модель пенсійної системи. Упродовж останніх років ХХІ ст. у державі активно проходить процес формування цієї моделі пенсійної системи. Зокрема, 26 червня 2013 р. Міністерство праці і соціальної політики та Міністерство фінансів Польщі оприлюднили спільний звіт з детальним аналізом поточної ситуації у пенсійному забезпеченні та запропонували декілька можливих варіантів по-

Таблиця 1

Рейтинг країн за загальним індексом надійності, стійкості і цілісності пенсійної системи

Місце	2012		2013		2014	
	Країна	Індекс	Країна	Індекс	Країна	Індекс
1	Данія	82,9	Данія	80,2	Данія	82,4
2	Нідерланди	78,9	Нідерланди	78,3	Австралія	79,9
3	Австралія	75,7	Австралія	77,8	Нідерланди	79,2
4	Швеція	73,4	Швейцарія	73,9	Фінляндія	74,3
5	Швейцарія	73,3	Швеція	72,6	Швейцарія	73,9
6	Канада	69,2	Канада	67,9	Швеція	73,4
7	Великобританія	64,8	Сінгапур	66,5	Канада	69,1
8	Чилі	63,3	Чилі	66,4	Чилі	68,2
9	США	59,0	Великобританія	65,4	Великобританія	67,6
10	Польща	58,2	Німеччина	58,5	Сінгапур	65,9
11	Бразилія	56,7	США	58,2	Німеччина	62,2
12	Німеччина	55,3	Польща	57,9	Ірландія	62,2
13	Сінгапур	54,8	Франція	53,5	США	57,9
14	Франція	54,7	Бразилія	52,8	Франція	57,5
15	Китай	45,4	Мексика	50,1	Польща	56,4
16	Північна Корея	44,7	Китай	47,1	ПАР	54,0
17	Японія	44,4	Японія	44,4	Австрія	52,8
18	Індія	42,4	Північна Корея	43,8	Бразилія	52,4

Складено автором за даними [8; 9; 10]

дальшого реформування цієї системи з метою забезпечення зростання економіки та зниження витрат і ризиків на Рівні II.

Серед питань, проаналізованих у цьому звіті, були:

- розмір комісійних за управління пенсійним фондом: у звіті зроблено висновок, що розмір винагороди відкритих приватних фондів (ОФЕ) за управління пенсійним фондом є надто високим і не відповідає результатам інвестування пенсійних активів;

- пенсійні фонди та державні фінанси: за оцінкою, що міститься у звіті, коли б у 1999 р. Польща не запровадила у своїй пенсійній системі другого рівня, державний борг країни на сьогодні становив би 38% ВВП, а не 56%, як зараз. Це допомогло б Польщі отримати більш високий кредитний рейтинг, що, у свою чергу, означало б менший рівень витрат на обслуговування боргу;

- пенсійні фонди і Варшавська фондова біржа: Фонди ОФЕ відіграють важливу роль у справі розвитку фондового ринку в країні (сьогодні на них припадає 18% капіталізації біржі) [6].

Як висновок, у звіті запропоновано три можливі шляхи реформування Рівня II пенсійної системи країни, а саме:

- перевести усі вкладення у державні облігації з фондів ОФЕ до Установи соціального страхування Польщі (ZUS) та обмежити подальшу інвестиційну діяльність ОФЕ інвестиціями у те, що уряд називає «реальною» економікою, включаючи акції та корпоративні облігації;

- зробити участь у Рівні II добровільною, але збільшити розмір внесків для тих, хто вирішив бути учасником Рівня II на 2% [6].

Окрім того, до 31 грудня 2013 р. було запропоновано перевести державні облігації і облігації, гарантовані урядом, з портфелів ОФЕ до ZUS за їх поточною вартістю і здійснити їх погашення. Після реалізації таких пропозицій Уряду ОФЕ більше не змогли б інвестувати кошти в такі цінні папери, хоча вони мали б змогу далі купувати місцеві (муніципальні) облігації. За розрахунками фахівців, такі заходи мають скоротити частку державного боргу у ВВП країни на 8%. Серед нових пропозицій – скасувати контрольний показник мінімального рівня інвестиційного доходу та надати дозвіл ОФЕ купувати акції і працювати з деривативами.

Палата пенсійних фондів Польщі, проаналізувавши пропозиції уряду, охарактеризувала їх як такі, що «глибоко розчаровують». Було зауважено, що уряд не врахував думку фахівців, котрі запропонували альтернативні шляхи вирішення проблем пенсійної системи країни, сформував пропозиції, які підірвуть фінансову основу обов'язкової накопичувальної пенсійної системи, але погіршать у подальшому матеріальне становище усіх нових пенсіонерів [2, с. 21]. Палата також не погодилася з думкою уряду, що його рекомендації посилять безпеку пенсійних активів в системі і підкреслила що, якщо змусити ОФЕ вкладати кошти майже виключно в акції, це збільшить їх ризики і не дозволить захистити активи від зниження вартості під час спаду в економіці. Водночас за умови, коли накопичувальна пенсійна система Рівня II стане добровільною, фондам ОФЕ буде дуже важко утримати у себе поточних учасників і залучити нових працівників до членства у майбутньому.

Розроблення законопроекту щодо пенсійної системи тривало до кінця 2013 року. Оприлюднений урядом Польщі 14 жовтня 2014 року законопроект

став повним відступом від політики 1999 р., коли впровадження Рівня II вважалося шляхом до підвищення розміру пенсій і скорочення дефіциту пенсійного фонду і державного бюджету. Планувалися також контрверсійні зміни до інвестування пенсійних активів. Спірний план Польщі щодо вилучення активів приватних пенсійних фондів, інвестованих у державні облігації, був підписаний президентом країни, але спрямований до конституційного суду, який мав розглянути питання законності запропонованих урядом дій.

Новий закон про реформу пенсійної системи у Польщі набув чинності 1 лютого 2014 р. Відповідно до нього визначено добровільну участь у другому рівні пенсійного забезпечення для усіх учасників ринку праці; дозволяється поточним учасникам вийти з Рівня II і перевести накопичені кошти із свого пенсійного рахунку на рахунок, відкритий на Рівні I, тобто в обов'язковій національній програмі з визначеними внесками, яка є умовно-накопичувальною схемою та переводить усі активи, інвестовані у державні облігації ОФЕ Рівня II, до Рівня I, адміністратором якого є ZUS [7, с. 2104]. Запропоновані заходи спрямовані на те, щоб забезпечити працівникам стабільне джерело доходу після виходу на пенсію і зменшити розмір державного боргу країни.

Закон також передбачає такі зміни:

- дозволяє поточним учасникам вийти з Рівня II. Учасники мали з 1.04.2014 р. до 31.07.2014 р. повідомити письмово про свій намір: вийти чи надалі залишатися на другому рівні. Кошти на рахунках учасників з числа тих, хто не зробить цього вибору, будуть автоматично перераховані на субрахунок Рівня I. Рішення щодо виходу з Рівня II уже не можна буде скасувати. А тим, хто залишилися його учасниками, доведеться знову вирішувати, чи і надалі залишатися на Рівні II – у 2016 р. та через кожні 4 роки;

- переведення пенсійних коштів Рівня II, розміщених у державних облігаціях, з фондів ОФЕ (Рівня II) до ZUS (Рівень I) і зміни можливих для фондів ОФЕ варіантів інвестування;

- по мірі наближення працівників до пенсійного віку решта пенсійних активів Рівня II будуть поступово переведені до Рівня I. Упродовж 10 років до досягнення учасниками Рівня II пенсійного віку залишки на їхніх індивідуальних рахунках будуть поступово переводитися на субрахунки під управлінням ZUS, причому на ці активи поширюватимуться ті ж самі правила, що й на активи приватних відкритих фондів ОФЕ. У результаті цього ZUS тепер відповідає за виплату як пенсій NDC Рівня I, так і пенсій з індивідуальних рахунків Рівня II [11];

- передбачається передача 51,5% активів фондів, тобто близько 153 млрд злотих здебільшого у державних облігаціях, до державної солідарної пенсійної системи [3, с. 28].

Результатом проведених реформ (2014 р.) стало стрімке скорочення внесків до пенсійної системи другого рівня. Станом на 31 липня близько 1,8 млн учасників вирішили залишитися на другому рівні [5, с. 13]. Пенсійна реформа в Польщі перетворила обов'язковий другий рівень на добровільний. Хоча період для прийняття рішення розпочався з 1 квітня 2014 р. Більшість учасників другого рівня відклала його прийняття до останнього. В останній день про своє рішення повідомило стільки ж людей, скільки загалом за період з квітня по червень.

При тому, що право вибору мали трохи більше 14 млн. працівників, яким до виходу на пенсію залишалося більше 10 років, частка тих, хто зробив

свій вибір на користь другого рівня, склала близько 12%, що є набагато меншим від прогнозованих Міністерством фінансів (20%). Що стосується фактичної частки внесків, які залишилися на другому рівні, то, за оцінками ING Poland, ця цифра може досягнути 15-17%, оскільки, скоріше за все, на другому рівні вирішили залишитися працівники з вищим рівнем доходів.

Після виключення польських державних облігацій та гарантованих державою облігацій з переліку дозволених на другому рівні інвестицій, вартість чистих активів другого рівня протягом місяця впала на 48%. Наступне зменшення активів другого рівня відбулося у жовтні 2014 р., коли фонди другого рівня передали відповідну частину активів, що належать усім учасникам, яким залишилося до виходу на пенсію 10 або менше років ZUS, який, згідно з новим законом, відповідає за виплати з першого та другого рівнів.

Модель пенсійної системи, що використовується у Німеччині, характерна для багатьох країн Західної Європи, зокрема Австрії, Італії, Франції. Сьогодні вона складається з трьох рівнів: перший – обов'язкове пенсійне страхування (державна пенсія має розподільчий характер і залежить від рівня зарплати і трудового стажу); другий – добровільний – це «пенсії від підприємств» (багато підприємств виплачують пенсії своїм колишнім працівникам додатково до державної пенсії. Розмір виплат залежить від прибутку роботодавця, а також від трудового стажу працівника); третій – приватне забезпечення в старості, здійснюється самим працівником шляхом формування страхового фонду для своєї майбутньої пенсії. Перший рівень пенсійної системи був запроваджений у 1966 р., однак розвитку він набув тільки з 1990-х рр. після об'єднання країни.

У ФРН існують чотири складові пенсійної системи:

- установлене законом пенсійне страхування, що є обов'язковою системою для робітників та службовців, а також для деяких особливих категорій самозайнятого населення;
- пенсійне забезпечення чиновників, що є обов'язковою системою для державного апарату;
- допомога щодо забезпечення старості для фермерів та для членів їхніх родин;
- пенсійне забезпечення професійних груп, що являє собою обов'язкову систему для так званих «осіб вільних професій» [1].

З 1 липня 2014 р. набрали чинності нові пенсійні правила, які:

- 1) дозволяють певним категоріям працівників, які мають тривалий страховий стаж, виходити на пенсію раніше зі збереженням повного розміру пенсійних виплат;
- 2) передбачають підвищення рівня пенсійних виплат для певних категорій громадян (багатодітних батьків);
- 3) вносять зміни у розрахунок розміру пенсійних виплат за інвалідністю.

З 2012 р. пенсійний вік для громадян Німеччини, які виходять на пенсію за вислугою років, поступово збільшується з 65 до 67 років. За розрахунками уряду, спочатку близько 200 000 працівників матимуть право на достроковий вихід на пенсію за новими правилами, і більшість з цих працівників працюють на роботах з важкою фізичною працею. Нові пенсійні правила не змінюють заплановане підвищення загальностановленого пенсійного віку, який наразі становить 65 років і три місяці та поступово підви-

щується до 67 років на 1 місяць кожного року до 2024 року, а потім на 2 місяці щороку до 2029 року. Для тих, хто народився після 1964 р., пенсійний вік становить 67 років [5, с. 10].

Щодо другого заходу пенсійної реформи, для громадян, які мають дітей, що народилися до 1992 р., наразі перші два роки догляду за дитиною зараховуються до страхового стажу для отримання пенсії. Для громадян, які мають дітей, народжених після 1992 р., перші три роки догляду за дитиною продовжують зараховуватися до страхового стажу. Зарахування періоду догляду за дитиною у страховий стаж здійснюється в Німеччині з метою підвищення рівня пенсійних виплат за віком.

Відповідно до третього заходу пенсійної реформи вносяться зміни у методику розрахунку розміру пенсії по інвалідності, яка передбачає, що пенсії по інвалідності розраховуватимуться, базуючись на періоді від моменту настання інвалідності до віку 62 роки, а не 60 років, як це було раніше. Уряд також планує запровадити концепцію гнучкого виходу на пенсію, щоб стимулювати його відтермінування і продовжувати працювати. Гнучкий вихід на пенсію буде полягати у продовженні трудових контрактів аж до моменту фактичного виходу працівника на пенсію, поверненні пенсіонерів на роботу після виходу на пенсію та у пропонуванні роботодавцями часткового виходу на пенсію. Результати проведеної пенсійної реформи сприяли поступовому зростанню загального індексу пенсійної системи Німеччини.

Франція, як і багато інших європейських країн, також активно проводить пенсійну реформу. Так, 18 грудня 2013 р. Національна асамблея Франції схвалила закон про реформування державної пенсійної системи, згідно з яким поступово підвищуватиметься тариф внесків і тривалість страхового стажу для отримання трудової пенсії.

Особливості реформи пенсійної системи Франції у 2014 р.:

- змінено правила нарахування стажу у кварталах для призначення пенсії у таких випадках як декретна відпустка, період навчання, період безробіття, період виробничого навчання та сумісництво;
- спрощено порядок виходу на пенсію. Починаючи з 2016 р., кожна застрахована особа матиме один електронний рахунок, де буде зафіксовано усю інформацію, необхідну для розрахунку пенсії (наприклад, історія сплати внесків та розрахунковий розмір пенсійного забезпечення за різними пенсійними програмами);
- створено нову Комісію для оцінки ситуації в пенсійній системі. Нова Комісія складатиметься з чотирьох пенсійних експертів, буде слідкувати за станом пенсійної системи, звертаючи увагу на виклики, які постають перед державною пенсійною системою, та пропонувати заходи для протидії їм [4, с. 18]. За оцінками експертів, без впровадження змін дефіцит пенсійного бюджету країни може подвоїтися. Однією з головних причин зростання цього дефіциту є різке старіння населення країни. До 2040 р. частка осіб, які не мають інших джерел доходів, окрім пенсії за віком, має скоротитися, однак тривалість життя в країні збільшиться приблизно на чотири роки.

Пенсійна реформа активно реалізовується і в Австралії. Враховуючи те, що у державі фінансовий рік триває з 6 квітня поточного року до 5 квітня наступного року, уряд 13 травня 2014 р. подав на затвердження державний бюджет 2014–2015 рр., який передбачав реформування пенсійної системи.

Серед пропозицій у бюджеті щодо пенсійних виплат та прискорення темпів старіння працездатного населення можна визначити такі:

- підняти пенсійний вік до 70 років. Раніше вже було прийнято рішення підвищити пенсійний рік до 67 років до 2023 р. Починаючи з 2025 р., пенсійний вік буде кожні два роки збільшуватися на 6 місяців і до 2035 р. він досягне 70 років. Пенсійний вік 70 років не буде стосуватися осіб, народжених до 1.07.1958 р., а пенсійний вік 67 років не буде стосуватися осіб, народжених до 1.07.1952 р.;

- внести зміни до порядку індексації пенсій. Наразі розмір пенсії на Рівні I перераховується двічі на рік з урахуванням змін у індексі споживчих цін, індексу прожиткового мінімуму учасника та сукупного доходу учасника в середньому за тиждень. З вересня 2017 р. пенсії будуть індексуватися двічі на рік з урахуванням лише індексу споживчих цін;

- відкласти підвищення тарифу внеску. Сьогодні роботодавці сплачують за працівника 9,25% його зарплати до пенсійного рахунку Рівня II. Цей тариф збільшено з липня 2014 р. до 9,5%, а до 2019 р. – до 12%. Тариф внеску на накопичувальний рахунок залишиться на рівні 9,5% до 30 червня 2018 р., після чого буде підвищуватися, поки не досягне 12% до 2022 р.;

- посилити рівень перевірки майнового стану пенсіонерів. Наразі максимальний розмір доходу учасників пенсійної системи Рівня I, з якого вони мають право на призначення повної пенсії, складає 46 тис. 600 австрал. дол. для одинокого учасника і 77 тис. 400 австрал. дол. для подружжя. А з вересня 2017 р. передбачається знизити цей максимальний рівень, відповідно, до 30 тис. австрал. дол. та 50 тис. австрал. дол. для подружжя, без подальших змін впродовж 3-х років;

- змінити порядок застосування стимулів для заохочення осіб старшого віку відтермінувати свій вихід на пенсію і продовжувати працювати. Податкові пільги для працівників віком 50 років і старше, які продовжують працювати, скасовані з 1 липня 2014 р., натомість такі працівники отримують доплати до зарплати [4, с. 18]. Завдяки таким послідовним діям Австралія у рейтингу країн займає друге місце, при цьому індекс надійності її пенсійної системи є досить високим і постійно зростає.

Незважаючи на проведені в попередні роки реформи в пенсійній системі, у 2014 році у Великобританії ухвалено Закон «Акт про пенсійну систему», у якому відображені різні норми регулювання державної пенсійної системи, визначено ключові риси нової пенсійної системи, що має поступово впроваджуватись до 06.04.2016 р. Так, професійним пенсійним фондам цей закон надає повноваження такі ж як і державним структурам, а саме на впровадження автоматичних трансфертів пенсійних рахунків з визначеними внесками. Реформа пенсійної системи спрямована на вирішення основних поточних проблем державної пенсійної системи: низьким розміром пенсійних виплат (сьогодні 40% пенсіонерів мають право отримувати доплату до пенсії за результатами перевірки на рівень їх матеріального стану) та складною структурою самої системи.

Заходи, передбачені у Великобританії новим законом для забезпечення стійкості пенсійної системи, включають:

- впровадження нової однорівневої державної пенсійної системи (STP). Поточна базова державна пенсія (BSP) і друга державна пенсія, що признається в залежності від рівня доходів, будуть замінені однією пенсією фіксованого розміру для нових пен-

сіонерів. Повна STP пенсія призначається за умови наявності 35 років страхового стажу (сьогодні – 30 років для того, щоб отримати повну BSP пенсію). Пенсію меншого розміру отримуватимуть працівники, у яких не менше 10 років страхового стажу;

- прискорене підвищення пенсійного віку, при досягненні якого призначається державна пенсія. У 2026–2028 рр. він зросте до 67 років, тобто, на вісім років раніше, ніж це передбачалося раніше. Починаючи з 2017 р., уряд буде змушений переглядати пенсійний вік у державній пенсійній системі через кожні 6 років [1, с. 121-122].

Цим законом також передбачена низка змін у приватній пенсійній системі, зокрема:

- автоматичні трансферти пенсійних рахунків з визначеними внесками (DC), на яких акумульовано недостатньо коштів. Закон впроваджує порядок для переведення коштів на таких DC рахунках до нового пенсійного плану, якщо учасник переходить на інше місце роботи. Очікується, що ця політика зменшить адміністративне навантаження на роботодавців і допоможе учасникам відслідковувати і консолідувати свої пенсійні заощадження. Працівники мають право відмовитися від такого автоматичного трансферту;

- надмірний розмір комісійних та стандарти якості трудових пенсій. Цей Закон надає уряду повноваження на впровадження мінімальних стандартів корпоративного управління, верхньої межі на розмір адміністративних зборів, заборону на отримання певних комісійних провайдерами та заборону для спонсорів пенсійних планів заохочувати учасників професійних планів з визначеними виплатами передавати право на розпорядження своїми коштами іншому пенсійному плану.

Висновки. На початку 1990-х рр. практично всі країни Східної Європи, Середньої Азії та Балтії почали реагувати на тиск, спричинений скороченням надходження фінансових ресурсів для пенсійного забезпечення та зростанням чисельності пенсіонерів. Ці потрясіння були настільки глибокими, що країнам довелося негайно здійснювати пенсійні реформи, причому тягар деяких із них перекладався на пенсіонерів і працююче населення. Уряди змушені були вдатися до політики поетапного підвищення пенсійного віку та збільшення страхового стажу. Мета цих реформ полягала у посиленні взаємозв'язку сплачених внесків і розміру пенсії.

Незважаючи на запроваджені заходи, питання реформування національних пенсійних систем на сьогодні залишилося відкритим. Аналіз функціонування пенсійних систем в Австралії, Великобританії, Німеччині, Польщі та Франції свідчить, що продовжують тривати процеси їх реформування і в першу чергу державних пенсійних систем, що передбачає, зокрема, збільшення пенсійного віку та кількості років страхового стажу, надання можливості диверсифікованого інвестування наявних цільових фондів або створення нових. Останні пенсійні реформи у досліджуваних нами країнах уже показали певні результати. Для одних країн такі реформи є більш позитивні (Австралія, Великобританія, Німеччина, Франція), в інших – навпаки негативні (Польща). Про це свідчить загальний індекс пенсійної системи, що відображає три її характерні ознаки – надійність, стійкість, цілісність. Найбільш ефективними є реформи пенсійної системи в Австралії, яка не тільки входить у трійку лідерів за якістю організації пенсійної системи, але й індекс її пенсійної системи свідчить про високу стійкість та надійність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маслічук С.А. Фінансові аспекти реформування пенсійних систем / С.А. Маслічук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія»: зб. наук. пр. / ред. кол.: І.Д. Пасічник, О.І. Дем'янчук. – Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2014. – Випуск 25. – С. 119-124. – (Серія «Економіка»).
2. Світовий досвід у реформуванні пенсійних систем / Програма розвитку фінансового сектору (USAID/FINREP-II). – Випуск 1. – К., вересень 2013. – 19 с.
3. Світовий досвід у реформуванні пенсійних систем / Програма розвитку фінансового сектору (USAID/FINREP-II). – Випуск 3. – К., лютий 2014. – 31 с.
4. Світовий досвід у реформуванні пенсійних систем / Програма розвитку фінансового сектору (USAID/FINREP-II). – Випуск 4. – К., серпень 2014. – 27 с.
5. Світовий досвід у реформуванні пенсійних систем / Програма розвитку фінансового сектору (USAID/FINREP-II). – Випуск 5. – К., вересень 2014. – 19 с.
6. Finance minister defends pension reform plan [Electronic resource] / Thenews. – 03.07.2013 r. – Access mode : <http://www.thenews.pl/1/12/Artykul/140186,Finance-minister-defends-pension-reform-plan>.
7. Kompa K. Polish pension system in transition: impact on the investment portfolio construction / K. Kompa // Indian Journal of fundamental and applied sciences. – 2014. – Vol. 4. – P. 2102-2110.
8. Melbourne mercer global pension index. – Australian centre for financial studies. – October 2012. – 70 p.
9. Melbourne mercer global pension index. – Australian centre for financial studies. – October 2013. – 76 p.
10. Melbourne mercer global pension index. – Australian centre for financial studies. – October 2014. – 80 p.
11. USTAWA z dnia 6 grudnia 2013 r. o zmianie niektórych ustaw w związku z określeniem zasad wypłaty emerytur ze środków zgromadzonych w otwartych funduszach emerytalnych.

УДК 336.748.12

Шепель Є.В.*викладач кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету***ОБГРУНТУВАННЯ ОЦІНОЧНИХ ІНДИКАТОРІВ ВПЛИВУ МОНЕТАРНИХ ЧИННИКІВ
ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ ІНФЛЯЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ У ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ**

Стаття присвячена визначенню індикаторів впливу монетарних чинників для визначення інфляційної складової в діяльності банків. Проведено розрахунок прогнозного рівня облікової ставки – як головного індикатору оцінки інфляційної складової в діяльності банків.

Ключові слова: монетарні чинники, інфляційна складова, облікова ставка, інфляція.

Шепель Е.В. ОБОСНОВАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ ИНДИКАТОРОВ ВЛИЯНИЯ МОНЕТАРНЫХ ФАКТОРОВ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ИНФЛЯЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ

Статья посвящена определению индикаторов влияния монетарных факторов для определения инфляционной составляющей в деятельности банков. Проведен расчет прогнозного уровня учетной ставки – как главного индикатора оценки инфляционной составляющей в деятельности банков.

Ключевые слова: монетарные факторы, инфляционная составляющая, учетная ставка, инфляция.

Shepel E.V. GROUND EVALUATION INDICATORS INFLUENCE OF MONETARY FACTORS FOR DETERMINATION INFLATIONARY CONSTITUENT IN ACTIVITY OF BANKS

The article is sanctified to determination of indicators of influence of monetary factors for determination of inflationary constituent in activity of banks. The calculation of prognosis level of registration rate is conducted – as a main indicator of estimation of inflationary constituent in activity of banks.

Keywords: monetary factors, inflationary constituent, registration rate, inflation.

Постановка проблеми. Останнім часом все активніше почали простежуватися інфляційні процеси, в основі яких лежить зростання вартості ресурсів, коли банківські установи вимушені підвищувати ціну залучення ресурсів, щоб забезпечити власне функціонування. Це так звана інфляція витрат.

Загальний прояв інфляції в діяльності банків – це зміна процентної політики в бік зростання, але при розробці структурно-логічної моделі впливу інфляційних очікувань на діяльність банків слід враховувати природу їх виникнення. Якщо це інфляція попиту, то для її приборкання слід використовувати методи монетарного регулювання в напрямі обмеження грошової маси. Стимування інфляції витрат може бути досягнуто за рахунок дозованої технічної емісії грошей, яка була б більш пропорційною, ніж зростання масштабу цін.

Тому дослідження проблем впливу монетарних чинників на утворення інфляційної складової в ді-

яльності банків, варто визнати актуальними і своєчасними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми дослідження природи інфляції та пошуку підходів до мінімізації її негативного впливу присвячено наукові праці зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів, зокрема: питанням дослідження інфляції як системного утворення присвячені наукові праці А. Даниленка, Є. Гайдара, А. Гальчинського, В. Гальперіна, В. Гейця, А. Грищенка, В. Дербенцева, С. Дзюблюка, М. Зверякова, А. Маршала, Г. Каселя, Дж. Кейнса, В. Козюка, О. Петрика, А. Пігу, Л. Томашика, М. Туган-Барановського, М. Савлука, Дж. Сакса, І. Радіонової, Ю. Харазішвілі, М. Фрідмана, О. Фурдичко; питанням щодо розвитку грошово-кредитного ринку та монетарних передумов утворення інфляційної складової в діяльності банків з макроекономічної позиції – О. Вовчак, Б. Вишівана, А. Гриценка, В. Зимовця, В. Міщенко, С. Мі-

щенко, Р. Мінделла, С. Науменкової, Л. Рябіної, А. Скрипника, М. Хмельярчука, А. Шаповалова, Я. Чайковського; питанням щодо управління інфляційною складовою банківських операцій – І. Волошина, П. Друкера, О. Заруцької, В. Коваленко, В. Крилової, Л. Кузнецової, І. Лиса, А. Маршала, С. Моїсєєва, С. Молчанова, А. Мороза, Дж. Сінкі, Т. Смовженко, Ю. Плеханова, Л. Примостки, П. Роуза, О. Шевцової та інших.

Проте, до сьогодні, низка питань стосовно встановлення оціночних індикаторів впливу монетарних чинників на виникнення інфляції в діяльності банків залишається нерозглянутою повною мірою, а саме: лишається широким спектр поглядів на поняття «інфляція», «інфляційна складова в діяльності банків», що, у свою чергу, ускладнює визначення конкретних заходів і управлінських дій щодо мінімізації впливу інфляції на діяльність банків.

Отже, практична значущість та недостатня теоретична розробленість проблем, пов'язаних із визначення монетарних індикаторів за допомогою яких можливо встановити рівень інфляційної складової в діяльності банків, визначили вибір теми дослідження та її актуальність.

Мета статті – є поглиблення теоретичних досліджень і практичних розробок з проблем впливу монетарних чинників на утворення інфляційної складової в діяльності банків.

Виклад основного матеріалу. У контексті наявності кореляції між розширенням внутрішнього кредиту та економічним зростанням розрізняють збалансоване зростання запозичень [1, с. 47]. Тобто збалансоване нарощування кредитних вкладень супроводжується зростанням співвідношення між активами банків і валового внутрішнього продукту – так званим фінансовим послабленням економіки, тоді як кредитний бум має ознаки надмірного і нестабільного циклічного зрушення [2, с. 54].

З точки зору стабільності макроекономічних індикаторів, прискорене нарощування обсягів банківського кредитування не в усіх випадках є однозначно позитивним явищем. Кредитна активність банків може призводити до кризових ситуацій як у банківській системі, так і в економіці держави, що спостерігалося в Україні в 2008-2009 рр.

Як зазначає В. Коваленко, криза в банківській системі може виникнути з двох причин: через різке зниження вартості активів або через проблемну заборгованість, яка накопичилась. Основним чин-

ником, що викликає банківські кризи, є надмірна кредитна експансія, що призводить до погіршення якості кредитного портфеля, завищеної оцінки забезпечення позичок, збільшення кредитного ризику [3, с. 82-83]. Автор стверджує, що значні темпи зростання споживчого кредитування призводять до кризових явищ.

Розглянемо основні монетарні параметри банківської системи України (табл. 1).

Як свідчать дані таблиці 1, найбільш кризовим періодом для банківської системи виявився 2009 рік, в якому спостерігається уповільнення темпів зростання грошової маси, монетарної бази, процесу кредитування валового внутрішнього продукту.

Показник співвідношення банківських кредитів до валового внутрішнього продукту за аналізований період має тенденцію до зменшення, що, у свою чергу, свідчить про залежність економіки держави від кредитних ресурсів. При цьому зростання обсягів реального сектора економіки має тенденцію до зменшення, що, у свою чергу, свідчить про ризик неповернення отриманих кредитів суб'єктами економічної діяльності.

Таким чином, основним ризиком на етапі кредитної експансії є ймовірне погіршення якості кредитного портфеля. За рахунок стимулювання попиту на імпорتنі товари і скорочення чистого експорту, а також зниження чистих приватних заощаджень констатують прискорення зростання загального рівня цін і інституційну неплатоспроможність [4, с. 48].

Платоспроможний попит, забезпечений за рахунок зростання обсягів банківського кредитування, може сформувати негативну тенденцію зростання загального рівня споживчих цін.

Слід зазначити, що визначальну роль в оцінці впливу інфляції на діяльність банків має валютна політика, а саме ефект переносу валютного курсу на внутрішні ціни. У зв'язку з цим, як зазначають науковці, валютний курс не є оптимальним інструментом регулювання інфляції. Для цього існують більш дієві стратегічні і тактичні інструменти [5, с. 13].

У дослідженнях зарубіжних фахівців вказується на три можливі канали, через які ціни на споживчі товари пристосовуються до зміни номінального обмінного курсу (прямий і непрямий канали, канал впливу прямих іноземних інвестицій) [6].

Канал прямого ефекту включає в себе безпосередньо зміну цін імпортованих проміжних і готових товарів внаслідок коливань обмінного курсу.

Таблиця 1

Монетарні параметри банківської системи України в 2005-2013 рр.

Показники	Роки								
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	01.10.2014
Грошова маса МЗ: - млрд грн. - % до попереднього року	261,4 135	396,2 152	515,7 130	487,3 94	601,2 123	685,5 114	773,3 113	894,1 115,6	959,3 107,3
Монетарна база: - млрд грн. - % до попереднього року	97,2 118	141,9 146	186,7 132	195,0 104,4	221,8 113,7	239,9 108,2	255,3 106,4	294,6 115,4	351,4 119,3
Вимоги банків за кредитами: - млрд грн. - % до попереднього року	245,3 171	426,9 174	734,0 172	723,3 99	731,2 101	825,3 112,6	815,3 98,7	911,4 111,7	986,1 108,2
ВВП, % до попереднього року	107,1	107,9	102,3	85,4	104,2	105,2	100,2	100,0	94,2
Банківські кредити до ВВП, %	45,8	59,3	77,4	79,2	66,8	63,64	57,9	62,64	57,9
Індекс споживчих цін, %	111,6	101,5	125,2	115,9	109,4	108,0	100,6	99,7	119,0
Індекс споживчих цін промислової продукції, %	114,1	104,7	123,0	114,3	118,7	119,0	103,7	99,9	126,5

Розраховано автором за матеріалами [14]

Канал непрямого ефекту базується на припущенні взаємозаміщення національних та імпортованих товарів. Зовнішнє заміщення провокується тим, що національні товари стають дешевими і попит на них зростає.

Зазначені ефекти можна розглядати відносно цінової політики на ринку банківських послуг.

У цілому можна сказати, що при дослідженні впливу інфляції на розвиток банківської діяльності слід враховувати наступні компоненти: для запобігання створенню надлишкової грошової маси, що може стати суттєвим чинником інфляції, необхідно переглянути кредитні канали використання емісійних грошей; враховуючи необхідність розширення кредитного каналу пропозиції грошей, необхідно стимулювати кредитні вкладення банків, передусім, у напрямку підтримки інвестиційної діяльності підприємств; посилити банківський нагляд і встановити більш жорсткі вимоги до формування резервів банків; вирівняти нормативи обов'язкового резервування по відношенню до залучених банками на внутрішньому і зовнішньому ринках; урегулювати питання щодо функціонування та нагляду за банками за іноземним капіталом; реалізувати основні вимоги до порядку формування та оцінки рівня достатності капіталу банків; сформувані ризик-орієнтовану стратегію управління банківськими ризиками; встановити рівноважну цінову політику за залученими і розміщеними коштами банківських установ.

На приборкання інфляції, яка посилюється під час фінансових дисбалансів, впливає встановлений режим грошово-кредитної політики, який передбачає певний набір монетарних інструментів, за допомогою яких здійснюється регулювання грошово-кредитного ринку та досягнення поставлених цілей.

У світовій практиці існують такі основні режими монетарного устрою: монетарне таргетування, коли за проміжну ціль беруть один із грошових монетарних агрегатів та досліджують його зміни через трансмісійні механізми, що впливає на рівень споживчих цін; пряме таргетування інфляції; таргетування обмінного курсу, яке застосовується до всіх різновидів встановлення фіксованого курсу; режим без чіткого визначення проміжної цілі, коли в ролі стратегічної цілі центрального банку, окрім контролю за інфляцією, може визначати інші цілі – підвищення рівня зайнятості, приріст виробництва товарів і послуг та інше.

За останні роки Національний банк України фактично використовував політику керованого обмінного курсу з малим діапазоном відхилень. Але це не привело до позитивних результатів щодо досягнення цілі – забезпечення цінової стабільності, а переважно було націлено на підтримку стабільності національної грошової одиниці.

Сучасні концепції щодо використання режиму грошово-кредитної політики схиляються до використання режиму таргетування інфляції. Таргетування інфляції – це монетарний режим, який передбачає відповідальність центрального банку за дотримання проголошеного значення офіційного показника інфля-

ції (таргету) протягом визначеного періоду часу. Відповідальність центрального банку обумовлена можливістю використання усього переліку інструментів монетарної політики у випадку загрози недотримання визначеного значення таргету [7, с. 432; 8].

Професор Л.М. Рябініна до основної цілі таргетування інфляції відносить зниження інфляційних очікувань усіх суб'єктів господарювання шляхом підвищення їхньої довіри до монетарної політики центрального банку і уряду [9, с. 176]. За класифікацією Міжнародного валютного фонду виділяють декілька основних режимів таргетування інфляції (табл. 2).

Для вибору того чи іншого режиму таргетування інфляції необхідно визначитися з основними цільовими орієнтирами інфляції. У деяких країнах цільові показники інфляції встановлюють урядові органи влади (Бразилія, Великобританія, Ісландія, Ізраїль, Норвегія); в інших – тільки центральні банки (Іспанія, Колумбія, Мексика, Польща, Таїланд, Фінляндія, Чилі, Швеція. У деяких країнах (Австрія, Угорщина, Канада, Нова Зеландія, Чехія) цільові орієнтири інфляції встановлюють урядові органи влади спільно з центральним банком, що є досить ефективним [10, с. 15].

Вперше про пріоритет прямого таргетування інфляції в Україні було заявлено в Основних засадах грошово-кредитної політики в 2012 р.: «...Національний банк України поступово створюватиме умови, необхідні для переходу в перспективі до визначення інфляції пріоритетним орієнтиром грошово-кредитної політики, тобто прямого таргетування інфляції» [11]. Але без внесення певних змін до функцій та повноважень Національного банку України зазначений підхід таргетування інфляції не був реалізований.

Слід відмітити, що режим грошово-кредитної політики на основі таргетування інфляції передбачає задоволення певних умов, зокрема: наявність реальної незалежності центрального банку від уряду у виконанні своїх функцій – емісія готівки та підтримка стабільності національної грошової одиниці; наявність незалежності уряду від сеньйоражу (емісійного доходу); мінімальні розміри кредитування урядових потреб центральним банком і банківськими установами зокрема; наявність науково обґрунтованих підходів центрального банку до визначення і вибору цільових орієнтирів інфляції для досягнення тактичних і стратегічних цілей з метою забезпечення економічного зростання в державі; наявність розвинутого фондового ринку, що дозволяє ефективно використовувати операції на відкритому ринку; наявність дієвого механізму до регулювання змінного валютного курсу; забезпечення макроекономічної стабільності; обґрунтування та встановлення цільового орієнтира, який би дозволив визначати саме вплив монетарних методів регулювання на інфляцію.

Таким чином, Національний банк України, використовуючи належні йому монетарні інструменти, має змогу впливати на основні показники економічного зростання в державі, зокрема інфляцію. Представлений вплив здійснюється не прямо, а че-

Таблиця 2

Характеристика режимів таргетування інфляції [68, с. 17]

Показники таргетування інфляції	Повноцінне (замасковане) таргетування інфляції	Еклектичне таргетування інфляції	Експериментальне таргетування інфляції
Рівень довіри до центрального банку	середній і високий	високий	низький
Чіткість інфляційних цілей	висока	дуже низька	низька
Гнучкість інших цілей	низька	висока	висока

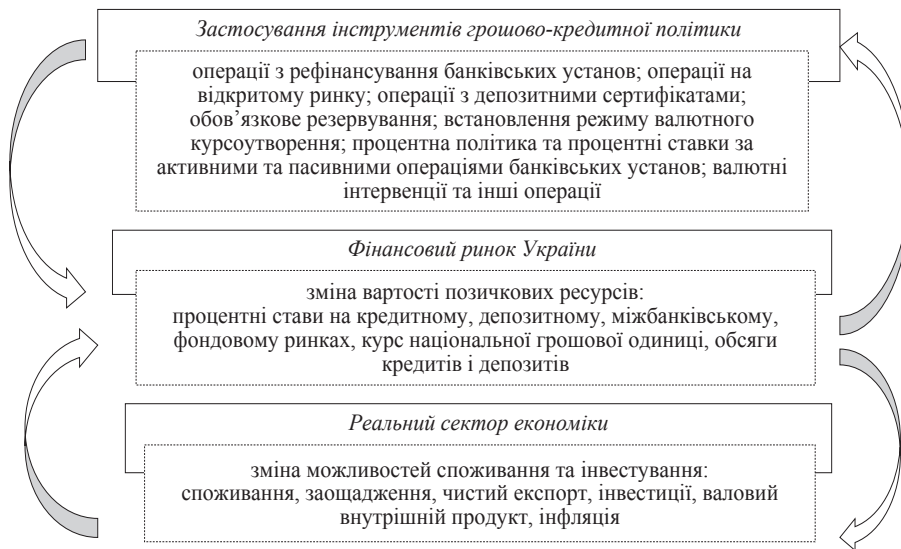


Рис. 1. Сфери дії трансмісійного механізму грошово-кредитної політики

Складено автором з використанням матеріалів [12, с. 11; 13, с. 141]

рез складний економічний механізм, який має назву трансмісійного механізму монетарної політики. У цілому економічну категорію «монетарний трансмісійний механізм» визначають як відносини з приводу впливу на використання інструментарію грошово-кредитної політики центрального банку на фінансову кон'юнктуру і у подальшому – на макроекономічні зміни, які відображають стан розвитку реального сектора економіки через складну сукупність каналів та зв'язків прямої і зворотної дії [12, с. 11-13].

У загальному вигляді схему монетарного трансмісійного механізму можна подати у вигляді впливу інструментів грошово-кредитної політики, що використовуються, основних параметрів розвитку фінансового ринку та реального сектора економіки (рис. 1).

Реалізація моделі трансмісійного механізму монетарної політики в Україні визначається системою каналів трансмісії. На основі узагальнення сучасних економічних підходів до механізму монетарної трансмісії в Україні виокремлено його канали: процентної ставки, валютного курсу (у складі цін активів), кредитний канал та канал очікувань економічних суб'єктів.

Процентний канал монетарної трансмісії полягає в зміні грошово-кредитної політики через офіційну облікову ставку, що прямо впливає на короткострокові ставки на фінансовому ринку і через криву дохідності – на довгострокові [12, с. 14].

Канал цін активів визначає вплив грошово-кредитної політики на реальний сектор економіки через зміну відносних цін фінансових і реальних активів – цінні папери, іноземну валюту, нерухомість та інші активи [12, с. 15-16].

Кредитний канал відображає вплив грошово-кредитної політики центрального банку на доступність ресурсів на кредитних ринках шляхом впливу інструментів грошово-кредитної політики на зміну пропозиції кредитних ресурсів через зміну обсягів вільних резервів банківської системи [12, с. 19].

Канал очікувань характеризує зміну в грошово-кредитній політиці на очікування економічних агентів щодо майбутніх цін і макроекономічної ситуації та, відповідно, на їх рішення щодо споживання, заощаджень, інвестицій, виробництва [12, с. 19].

Розглянувши канали трансмісійного механізму грошово-кредитної політики, автор доходить висновку, що на позиціонування інфляційної складової в діяльності банків впливає процентний канал – через регулювання процентних ставок за залученими і розміщеними коштами, кредитний канал – відповідно до виконання банками функцій створення нових кредитних грошей та канал очікувань – через схильність до заощаджень, попиту і пропозиції на банківські послуги.

Узагальнивши вищезазначене, на основі використання аксіоматичного методу пізнання автор інфляційну складову в діяльності банків визначає як послідовну зміну цінового феномена, що спричиняє диспропорції в збалансуванні активних і пасивних операцій (рис. 2).

Позиціонування інфляційної складової в діяльності банків відбувається в разі суттєвого обмеження банківськими установами свого кредитного потенціалу, коли нормативний грошовий мультиплікатор набагато перевищує фактичний його рівень, а також зниження рівня кредитоспроможності позичальників, що, у кінцевому підсумку, призводить до досягнення банками внутрішньої межі кредитування, межі створення нових кредитних грошей та межі банківської інфляції.

Таким чином, можемо зробити висновок про те, що для формування антиінфляційної політики в діяльності банків виникає потреба у визначенні осно-

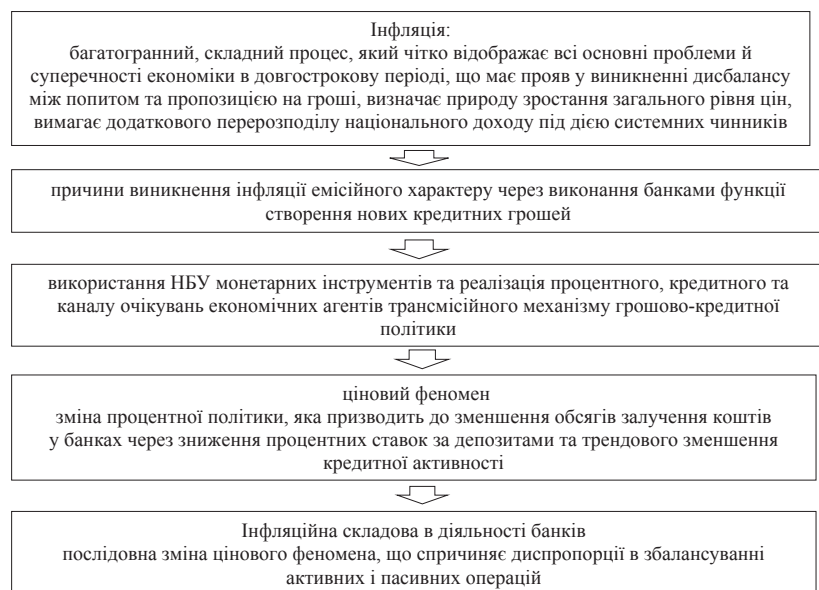


Рис. 2. Аксіоматичне визначення поняття «інфляційна складова в діяльності банків»

Авторська розробка

вних монетарних чинників, які б виступали як індикатори.

Для обґрунтування доцільності вибору монетарних чинників, які будуть використані для розрахунку індикатора інфляційних очікувань у діяльності банків, було використано метод головних компонент (*Principal component analysis, PCA*) – один із основних способів зменшити розмірність даних, втрачаючи найменшу кількість інформації [15].

Мета представленого методу полягає у виявленні загальних чинників (головних компонент), які використовуються у подальшому аналізі як оцінки латентних показників, що пояснюють кореляційні зв'язки між вихідними симптомами показників, що вивчаються [16, с. 20].

Зазначений підхід передбачає наступну послідовність дій:

- вибір первинних монетарних чинників: облікова ставка, рівень монетизації, рівень доларизації, достатність капіталу банків, співвідношення банківських кредитів до ВВП, інтегральний рівень процентної ставки за кредитами, інтегральний рівень процентної ставки за депозитами, індекс інфляції;
- проведення нормалізації даних;
- розрахунок кореляційної матриці, що відображає зв'язки між вихідними показниками;
- знаходження матриці факторних навантажень (табл. 3).

Таблиця 3

Матриця факторних навантажень

Монетарні чинники	Фактор 1	Фактор 2
Рівень облікової ставки	0,380125	0,911651
Рівень доларизації	0,753143	0,407789
Рівень монетизації	0,877101	0,173940
Рівень достатності капіталу банків	0,785205	-0,313571
Банківські кредити до ВВП	0,955199	-0,176025
Інтегральна процентна ставка за кредитами	-0,212470	0,911348
Інтегральна процентна ставка за депозитами	-0,432838	-0,524045
Індекс інфляції	0,567644	0,335302

Отримані дані в таблиці 3 свідчать про те, що за методом головних компонент виділені курсивом показники необхідно включати в модель розрахунку індикатора інфляційних очікувань у діяльності банків, оскільки факторне навантаження зазначених показників більше, ніж 0,7.

Таким чином, для розрахунку індикатора інфляційних очікувань у діяльності банків ми беремо усі монетарні чинники, окрім інтегральної процентної ставки за депозитами.

Для побудови моделі визначення індикатора інфляційного очікування в банківській діяльності взято лінійну регресію, яка має наступний математичний вираз:

$$I_{10} = c_0 + a_1 x_1 + a_2 x_2 + \dots + a_i x_i, \quad (1)$$

де I_{10} – індикатор інфляційних очікувань у діяльності банків;

c_0 – вільний член регресії;

a_1, a_2, a_i – параметри регресійної моделі;

x_1, x_2, x_i – значення монетарних чинників, взятих для розрахунку.

Як монетарні чинники, що впливають на виникнення інфляційних очікувань, були взяті наступні: рівень облікової ставки, рівень монетизації, рівень доларизації, рівень достатності капіталу банків, співвідношення банківських кредитів до ВВП, інтегральна процентна ставка за кредитами. Рівень облікової ставки взято як залежну величину, яка визначає рівень інфляційних очікувань.

Використовуючи пакет STATISTICA (модуль Multiple Regression), знаходимо результати множинної регресії: кількість спостережень, на основі яких побудована регресія – 7; R (коефіцієнт множинної кореляції) = 0,99725529; R^2 (коефіцієнт детермінації) = 0,99451810; скорегований R^2 (скорегований коефіцієнт детермінації) = 0,96710863; стандартна помилка оцінки = 0,002845808 – міра розсіювання спостережуваних значень щодо регресійної прямої; вільний член = 0,070723673; стандартна помилка – 0,0398827 (стандартна помилка оцінки вільного члена c_0); $t = 1,7733$, $p = 0,3269$ (значення t -критерію і рівень значущості p) для перевірки гіпотези про рівність нулю вільного члена c_0 ; $F = 36,28373$, $cc(df) = 0,002853$, $p = 0,12535$ (значення F -критерію, число ступенів свободи і рівень значущості p використовуються як загальний F -критерій для перевірки гіпотези про залежність результативного показника і обраних чинників).

З наведених результатів аналізу виходить, що залежність між обліковою ставкою НБУ і обраними чинниками сильна ($R^2 > 0,99$); побудована лінійна регресія адекватно описує взаємозв'язок між результативним показником і обраними чинниками; вільний член статистично значущий (табл. 4).

Отриманий коефіцієнт Стьюдента характеризує модель як мультиколінеарну. На основі проведеної статистики Дорбіна-Уотсона отримано значення, яке характеризує адекватність отриманої моделі (2,606328) при незначній серіальній кореляції (-0,364000).

Проведені розрахунки дають підставу стверджувати, що економіко-математична модель розрахунку рівня інфляційних очікувань банків матиме наступний вигляд:

$$I_{10} = 0,071 + 0,08x_1 - 0,408x_2 - 0,013x_3 + 0,916x_4 - 0,121x_5, \quad (2)$$

Таблиця 4

Підсумки регресії для залежної змінної – рівня інфляційних очікувань у діяльності банків

Показники	a	Стандартна помилка a	Вільний член c_0	Стандартна помилка вільного члена c_0	t (7)	p -рівень
Вільний член	–	–	0,070724	0,039883	1,77329	0,326885
Рівень доларизації	0,274943	0,058318	0,002100	0,071202	0,02949	0,981233
Рівень монетизації	0,490729	0,040412	-0,158358	0,085503	-1,85208	0,315179
Рівень достатності капіталу банків	0,174371	0,025575	-0,008247	0,075387	-0,10940	0,930632
Банківські кредити до ВВП	0,666971	0,084538	0,170004	0,038315	4,43695	0,141124
Інтегральна процентна ставка за кредитами	0,152443	0,015739	-0,120304	0,158754	-0,75780	0,587167

де I_{10} – індикатор інфляційних очікувань у діяльності банків, %;

x_1 – рівень доларизації;

x_2 – рівень монетизації;

x_3 – рівень достатності капіталу банків;

x_4 – співвідношення банківських кредитів до ВВП;

x_5 – інтегральна процентна ставка за кредитами.

Розрахунок прогнозного індикатора інфляційних очікувань банків наведено в таблиці 5.

Таблиця 5

Рівень облікової ставки НБУ на 2014 рік (власні розрахунки)

Показники	Бета-ваги	Середнє значення показника	Бета-ваги x середнє значення
Рівень доларизації	0,007803	0,264626	0,002065
Рівень монетизації	-0,407840	0,220207	-0,08981
Рівень достатності капіталу банків	-0,013442	0,122871	-0,00165
Банківські кредити до ВВП	0,915892	0,206424	0,189062
Інтегральна процентна ставка за кредитами	-0,120666	0,159232	-0,019213
Вільний член	–	–	0,0707237
Прогноз	–	–	0,119416

Із наведених у таблиці 5 даних видно, що інфляційні очікування для банків на 2014 рік складають 11,94%. Тобто даний індикатор, який визначає рівень облікової ставки, у своєму складі містить монетарні показники, що спричиняють інфляційні очікування.

Висновки з проведеного дослідження. Інфляційна складова в діяльності банків послідовна зміна цінового феномена, що спричиняє диспропорції в збалансуванні активних і пасивних операцій.

Таким чином, підводячи підсумки, можемо зазначити, що основним монетарним чинником, який впливає на прогнозований рівень інфляційних очікувань, залишається облікова ставка, яку необхідно розраховувати враховуючи рівень монетизації, рівень доларизації, рівень достатності капіталу банків, інтегральну процентної ставки за кредитами та співвідношення наданих кредитів до ВВП – як основного орієнтира для визначення потреби в контрциклічному буфері капіталу для банківської системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Найденов В.С. Инфляция и монетаризм. Уроки антикризисной политики / В.С. Найденов, А.Ю. Сменковский. – Белая Церковь: ОАО «Белоцерковская книжная фабрика», 2003. – 352 с.
2. Зимовець В. Макроекономічні аспекти активізації банківського кредитування в Україні / В. Зимовець, Н. Шелудько // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 11. – С. 54-58.
3. Коваленко В.В. Діагностичні процеси в антикризовому управлінні банківською системою / В.В. Коваленко // Вісник Української академії банківської справи (укр.). – 2008. – № 1. – С. 81-88.
4. Финансирование роста: выбор методов в изменчивом мире. Научный доклад о политике Всемирного банка / пер. с англ. – М.: «Весь Мир», 2002. – 256 с.
5. Унковська Т. Моделювання впливу змін обмінного курсу національної валюти на підприємства експортного, імпортного та внутрішнього секторів економіки // Вісник Національного банку України. – 2005. – № 6. – С. 12-16.
6. Lafleche T. The Impact of Exchange Rates Movements on Consumer Prices. Bank of Canada Review, Winter: 21-32. – 1996.
7. Банківська енциклопедія / С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов, В.І. Міщенко,
8. С.В. Науменкова. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. – 504 с. (Інституційні засади розвитку банківської системи України).
9. Міщенко В. Методологічні та методичні проблеми запровадження таргетування інфляції / В. Міщенко // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 5. – С. 40-45.
10. Рябініна Л.М. Теорія сучасних грошей: монографія / Л.М. Рябініна. – К.: УБС НБУ, 2011. – 221 с.
11. Шаров А. Таргетування інфляції: світовий досвід і українські перспективи / А. Шаров // Вісник Національного банку України. – 2003. – № 7. – С. 15-19.
12. Основні засади грошово-кредитної політики на 2002 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=36092>. – Офіційний сайт Національного банку України.
13. Монетарний трансмісійний механізм в Україні: науково-аналітичні матеріали. – Вип. 9 / В.І. Міщенко, О.І. Петрик, А.В. Сомик, Р.С. Лисенко та ін. – К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – 144 с.
14. Варгас В. Державна політика щодо регулювання інфляції у трансформаційній економіці України / В. Варгас // Науковий вісник «Демократичне врядування». – 2011. – Вип. 8. – С. 68-75.
15. Основні тенденції грошово-кредитного ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=40863 – Офіційний сайт Національного банку України.
16. Метод главных компонентов [Электронный ресурс]. – Википедия. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>.
17. Янковой А.Г. Многомерный анализ в системе STATISTICA : монография / А.Г. Янковой. – Одесса: Optimum, 2002. – 325 с.

УДК 338.246.025

Шумейко В.М.*кандидат технічних наук,
доцент кафедри економіки та менеджменту
Кіровоградського інституту регіонального управління та економіки
Університету сучасних знань***Каленик К.І.***студентка
Кіровоградського інституту регіонального управління та економіки
Університету сучасних знань*

РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ У ПЕРІОД ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Стаття присвячена вивченню ризиків та факторів їх появи у діяльності підприємств. Проведено комплексний аналіз економічних ризиків у період економічної кризи на основі положень макро- і мікроекономіки. Обґрунтована діяльність ризик-менеджменту підприємств у ризикових ситуаціях різних рівнів. Наведено рекомендації щодо зниження ризиковості в діяльності підприємств.

Ключові слова: ризики, економічні ризики, ризик-менеджмент, мегаекономічні, макроекономічні, мезоекономічні, мікроекономічні ризики.

Шумейко В.М., Каленик К.І. РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Статья посвящена изучению рисков и факторов их возникновения в деятельности предприятий. Проведен комплексный анализ экономических рисков в период экономического кризиса на основе положений макро- и микроэкономики. Обоснована деятельность риск-менеджмента предприятий в рискованных ситуациях разных уровней. Приведены рекомендации по снижению рисков в деятельности предприятий.

Ключевые слова: риски, экономические риски, риск-менеджмент, мегаэкономические, макроэкономические, мезоэкономические, микроэкономические риски.

Shumeiko V.M., Kalenik K.I. RISK-MANAGEMENT IN TIMES OF ECONOMIC CRISIS

The article is devoted to the study of the risks and factors of their occurrence in the activities of enterprises. Conducted a comprehensive analysis of economic risks in the period of economic crisis on the basis of the provisions of macro – and microeconomics. Justified the activities of the risk management of enterprises in risky situations at different levels. Recommendations for risk reduction in activity of the enterprises.

Keywords: risks, economic risks, risk-management, megaeconomic, macroeconomic, mesoeconomic, microeconomic risks.

Постановка проблеми. Різні автори дають власне визначення змісту категорії ризику. Але по суті своїй ці визначення зводяться до розуміння ризику як ситуації невизначеності, неоднозначності, яка може призвести як до позитивного, так і до негативного результату тієї або іншої економічної дії. Практично завжди причиною ризику є неточність, неповнота інформації про початкові і подальші умови економічної діяльності. Це імовірна категорія, тому її трактування і кількісне вимірювання не можуть бути однозначними. В економічній теорії і практиці доведено, що підприємництво і ризик – поняття невіддільні, а відповідна доля ризику є необхідною умовою отримання прибутку. Більше того: чим вищий рівень ризику, тим більша величина можливого доходу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У літературі широко використовуються поняття допустимого, критичного і катастрофічного ризику. Під допустимим ризиком розуміється ситуація, коли втрати в процесі економічної діяльності мають місце, але вони менше очікуваного прибутку [1; 4; 15; 18]. Межа зони допустимого ризику відповідає рівню втрат, рівному розрахунковому прибутку від підприємницької діяльності. У зоні критичного ризику реальна можливість втрат, що перевищують величину очікуваного прибутку, аж до величини повної розрахункової виручки. Зона катастрофічного ризику представляє область втрат, які по своїй величині перевершують критичний рівень і в максимумі можуть досягати величини, рівної майновому стану підприємця.

По мірі того, як відбувається переконання в об'єктивності ризику і необхідності управління ним, приходиться усвідомлення того, що ризик повинен бути

професійно керованим. У цьому випадку визнається необхідність професійного ризик-менеджменту, сутність якого зводиться до такого: оцінка можливих ризикових ситуацій, що виникають у ході економічної діяльності; оцінка вірогідності несприятливого ходу подій і визначення рівня можливих втрат; розробка заходів по зниженню (нівелюванню) рівня ризику.

Постановка завдання. Метою даної роботи є проведення комплексного аналізу економічних ризиків у період економічної кризи на основі положень макро- і мікроекономіки з ціллю обґрунтування діяльності ризик-менеджменту підприємств у ризикових ситуаціях різних рівнів.

Виклад основного матеріалу. У соціально-економічній літературі представлені різні класифікації ризиків. На наш погляд, принциповим у даному випадку є визначення сукупності ризиків як цілісної системи, де кожен елемент займає чітко певне місце і в той же час підкоряється законам економічної системи в цілому. У такому разі задача класифікації ризиків зводиться до визначення системи ризиків і системоутворюючих елементів.

Відомо, що при аналізі економічної системи суспільства виділяють наступні рівні її функціонування: мега-, макро-, мезо- і мікроекономіка. Слід вважати, що на кожному рівні функціонування економічної системи мають місце специфічні для цього рівня ризики. У сукупності вони утворюють єдиний економічний ризиковий потік, що знаходиться в постійному русі, а отже, розвитку.

У даній класифікації групи ризиків отримали своє «ім'я» відповідно до назви рівня економічної системи, на якому вони формуються:

- мегаекономічні ризики – ризики, пов'язані з функціонуванням світової економіки в цілому;
- макроекономічні ризики – ризики економічної системи даної держави;
- мезоекономічні ризики – ризики, сформовані на рівні окремих галузей народного господарства і специфічних сфер бізнесу;
- мікроекономічні ризики – ризики окремих підприємницьких одиниць, які умовно можуть бути названі внутрішньофірмовими ризиками.

Кожна класифікація є умовністю, а реальне життя є значно багатшим за будь-яку теоретичну модель. У реальній практиці між зазначеними вище групами ризиків існують так звані «стикові пласти», а також окремі ризики можуть існувати в різних групах одночасно. Так, наприклад, валютний ризик може бути віднесений як до групи мегаекономічних, так і до груп макро-, мезо- і мікроекономічних ризиків. Це положення підтверджує ідею цілісності ризикового потоку і взаємообумовленості його елементів.

Оскільки кризові явища в економіці специфічні для кожної держави, то розглянемо комплекс економічних ризиків, які впливають на економічні процеси окремої держави і на які вона також може впливати. Мегаекономічні ризики розглядати не будемо в силу того, що держава не має достатньо суттєвого впливу на світові економічні процеси.

Макроекономічні ризики. До макроекономічних ризиків належать: інфляційний (дефляційний) ризик; валютний ризик; депресивний ризик (ризик економічного спаду); структурний ризик; ризик модифікації державного регулювання економіки.

Усі перераховані види ризиків чинять безпосередній вплив на функціонування держави в цілому, на діяльність окремих підприємницьких одиниць і життя кожної людини. З погляду підприємницької одиниці, важливо знати, що в умовах інфляції (дефляції) істотно змінюються умови економічної діяльності. Ризикові ситуації, з якими може зіткнутися підприємець в умовах активізації інфляційних процесів, такі: можлива девальвація національної грошової одиниці; встановлення жорсткішого державного контролю над капіталом і введення експортно-імпорتنих обмежень; введення державного цінового контролю з метою взяти під контроль інфляцію; зниження доступності кредитів і підвищення відсотків по кредитах; накопичення дебіторської заборгованості і подовження періодів інкасації; ускладнення оцінки ефективності роботи з іноземними партнерами; можливий відхід капіталу з країни високої інфляції; соціальні хвилювання, політична нестабільність і пов'язана з цим модифікація соціально-економічної політики держави.

Зміна валютного курсу і пов'язаний з цим валютний ризик також впливають на функціонування підприємницьких одиниць. У цих умовах фахівці рекомендують бізнесу диверсифікувати (якщо є можливість) капітал у галузях, що зайняті виробництвом експортної продукції і конкуруючими по продукції з імпортерами. В останніх має місце ослаблення іноземної конкуренції, виникає своєрідний «перепочинок» і з'являється можливість реалізації підприємницького інтересу.

Наявність макроекономічних ризиків і специфічних форм їх прояву робить необхідним для підприємницької одиниці здійснення макроекономічного ризик-аналізу і відповідного ризик-менеджменту. Самими елементарними положеннями ризик-менеджменту можуть бути такі правила [3]: диверсифікуй капітал; інновації – запорука успіху; сьогоднішня

гривня дорожча завтрашньої; будуй бізнес на задоволення «голодної» потреби у системі; випускай товар нееластичного попиту; пропонуй ділові (інформаційні, юридичні, консалтингові та ін.) послуги бізнесу; інвестуй капітал у знання і інформацію; ти сам – краший об'єкт інвестування; пропонуй людям те, що хотів би мати сам.

Дані положення написані і жартома, і всерйоз, але вельми неабиякими обставинами є макроекономічна динаміка і ризикові ситуації, що з цим пов'язані. Макроекономічний ризик-аналіз повинен включати вивчення показників макроекономічного розвитку, таких як динаміка валового національного продукту, рівня безробіття і інфляції, зміни валютного курсу тощо.

Для підприємців, що працюють одночасно в декількох країнах, проблема валютного ризику отримує нові контури. Особливо гостро відчують прояв валютного ризику підприємства, сформовані за принципом корпорацій, що мають головну компанію і мережу дочірніх підприємств у різних країнах. В останньому випадку прийнято виділяти такі різновиди валютного ризику: ризик, пов'язаний з валютними перерахунками (конверсійний ризик); ризик, пов'язаний з валютними операціями; ризик економічних наслідків.

Ризик, що пов'язаний з валютними перерахунками, або конверсійний ризик, виражається у тому, що із зміною обмінного курсу змінюється виражена в певній валюті вартість активу або зобов'язання, що знаходиться під впливом такого ризику.

Ризик, що пов'язаний з валютними операціями, виражається у тому, що статті рахунків дебіторів і розрахунки з постачальниками і кредиторами змінюються по абсолютній величині із зміною валютного курсу. Проблеми з операціями, що деноміновані в іноземній валюті, обумовлені тим, що компанія має рахунки дебіторів і веде розрахунки з постачальниками і кредиторами в іноземній валюті, а згодом вимішена зазначені статті перераховувати.

Аналіз різновидів валютного ризику дозволяє виявити основні методи хеджування цих ризиків. У першу чергу це розробка оперативної стратегії хеджування, спрямованої на антиризикове управління балансом (вирівнювання схильних до валютного ризику активів і зобов'язань) і маніпулювання термінами і методами платежів.

Для нівелювання можливого валютного ризику Денієл Джон і Рабеба Лі Х. [5] пропонують нижченаведені елементи ризик-менеджменту.

По-перше, готівку філій необхідно щонайшвидше повертати головній компанії або інвестувати на місці в те, вартість чого зростає, наприклад у фіксовані активи.

По-друге, оперативно інкасувати рахунки дебіторів, деноміновані у місцевій валюті. Зволікати терміни інкасації, коли деномінація здійснюється в надійнішій валюті.

По-третє, з борговими зобов'язаннями слід працювати прямо протилежним способом.

По-четверте, необхідно здійснювати адекватну обставинам, що складаються, політику у області то-варно-матеріальних запасів. Якщо вважається, що запаси перебувають під ризиком, слід підтримувати їх мінімально можливий рівень, виходячи із завантаження філіалу. Але оскільки вартість запасів зазвичай зростає унаслідок зростання цін, то вони можуть служити надійним захистом від інфляції і коливань валютних курсів. Якщо товарно-матеріальні запаси імпортуються, то перед очікуваним пони-

женням курсу місцевої валюти їх слід накопичувати, оскільки після зниження цього курсу при незмінній вартості партії товару в іноземній валюті вона підвищиться у місцевій валюті. У випадку, якщо діє цінний контроль або гостра конкуренція, то філія може не мати змоги підвищення цін на товарно-матеріальні запаси. Тоді із запасами необхідно працювати так само, як з готівкою і рахунками дебіторів.

По-п'яте, в цілях хеджування валютного ризику доцільно здійснювати стратегію «позик на місцях», особливо в країнах із слабкою валютою. Проблема при цьому полягає у тому, що процентні ставки по позиках у таких країнах зазвичай настільки високі, що доводиться шукати компроміс між витратами на позику грошових засобів і потенційними збитками унаслідок коливань валютного курсу.

По-шосте, слід мати на увазі, що при роботі з іноземними споживачами для фірми завжди безпечніше провести операцію у валюті країни базування. Багато здійснювати закупівлі в менш сильній, а продажі – в сильнішій валюті. Якщо фірма вимушена робити закупівлі в сильній, а продажі – в слабкій валюті, то їй слід враховувати цей чинник при складанні контрактів або спробувати збалансувати вхідні і вихідні потоки готівки за допомогою власної стратегії продажів і закупівель. Наприклад, к процесі укладання і реалізації контрактів використовувати долларовий еквівалент, що до певної міри нівелює валютний ризик.

Додатково до оперативної стратегії фірма може використовувати деякі можливості, що закладені в характері контрактів, що укладаються. Найбільш поширеним є форвардний контракт, який укладається між фірмою і банком на поставку іноземної валюти по встановленому обмінному курсу і в чітко визначені терміни. Також використовується валютний опціон, що є більш гнучким, ніж форвардний контракт, оскільки закріплює за покупцем право, не накладаючи на нього додаткових зобов'язань, купити або продати іноземну валюту на певну суму по обумовленому обмінному курсу протягом встановленого періоду.

Так склалося, що фірми вважають за краще укладати форвардні контракти, коли величина і термін надходження майбутнього потоку готівки відомі. Гнучкість опціонів робить їх привабливими для фірм, коли відносно величини і термінів майбутніх потоків готівки існує значна невизначеність. Хоча опціон може здатися дорожчим фінансовим інструментом, ніж форвардний контракт, особливо коли валютні ринки дуже нестабільні, у низці випадків гнучкість опціону може зробити його вельми корисним [5].

Мезоекономічні ризики. Цей вид ризиків як поняття носить умовний характер. У цю групу ми об'єднуємо ряд ризиків, що специфічні для різних галузей народного господарства і сфер функціонування бізнесу. Не викликає сумніву, що ступінь невизначеності і ризику різний у сільському господарстві і військово-промислового виробництві, у сфері освітніх послуг і в області охорони здоров'я, у сфері торгівлі і в страховому бізнесі. Основні види мезоекономічних ризиків, на яких ми зосередимо свою увагу і які, на нашу думку, мають найбільший вплив на економічні процеси в період економічної кризи, – це інвестиційні та банківські ризики.

Інвестиції – це майбутнє будь-якої організації. Разом з тим це є найбільш ризикована сфера економічної діяльності. За визначенням Е.А. Уткіна, інвестиції – це відчуження певної справжньої вартос-

ті в обмін на невизначену майбутню вартість [17]. Отже, ризик є невід'ємною частиною сутності інвестицій.

При виборі стратегії інвестування необхідно слідувати основній ризиковій стратегії фірми. При цьому вибір, як правило, робиться між варіантом «не ризикуватиму», що досягається через отримання скромної, але стабільної виручки впродовж тривалого періоду часу, і варіантом «йду на ризик», що може забезпечити високу сьогоденішню прибутковість інвестицій. Ці варіанти далеко не єдині, але вибір будь-якого з довгого або короткого переліку є прерогативою фірми або окремого підприємця. Сказане в рівній мірі відноситься і до держав, які здійснюють інвестиційну політику.

Ступінь ризикованої інвестиції, окрім іншого, залежить від типу суб'єкта, що здійснює інвестиції. У тому разі, якщо проект інвестується одноосібним інвестором, то, як правило, інвестор займає активну позицію і втручається у справи підприємства. Разом з тим така форма інвестицій у більшій мірі носить венчурний характер через відсутність диверсифікації капіталу і низького ступеня ліквідності засобів, що інвестуються.

Як правило, виділяють пряме і опосередковане інвестування. При прямому інвестуванні задачі ризик-менеджменту в основному зводяться до проблем оцінки ефективності інвестиційних проектів з урахуванням чинника часу. При цьому використовуються розглянуті раніше інструменти інфлірування, дефлірування, дисконтування. При опосередкованому інвестуванні (зокрема, через цінні папери) проблем виликає значно більше.

Ризик портфеля цінних паперів – це поняття, що включає у себе такі складові [17]:

1. Капітальний ризик – ризик втрати капіталу, що вкладений у цінні папери. При оцінці капітального ризику необхідно проводити аналіз декларованих витрат у можливі альтернативні вкладення в нерухомість, резервну валюту тощо.

2. Селективний ризик – ризик неправильного вибору цінних паперів.

3. Ризик ліквідності – ризик, що пов'язаний з можливістю втрат при реалізації цінних паперів через зміну оцінки їх якості.

4. Часовий ризик – ризик маніпулювання цінними паперами в невдалий час.

5. Ризик законодавчих змін.

6. Кредитний ризик – ризик того, що емітент, який випустив боргові цінні папери, виявиться не в змозі виплачувати відсотки по них або основну суму боргу.

7. Інфляційний ризик – ризик того, що при інфляції доходи, отримані інвесторами від цінних паперів, знеціняться швидше, ніж зростуть, і інвестор зазнає реальних втрат.

8. Процентний ризик – ризик втрат, які може понести інвестор у зв'язку із зміною процентних ставок на ринках.

9. Відзвний ризик – ризик втрат для інвестора, якщо емітент відкличе відзвні облигації у зв'язку з перевищенням фіксованого рівня процентних виплат по них над поточними ринковими відсотками.

Названі види ризику описуються в економічній літературі, але кількісно практично не вимірюються. Визначальним моментом, на нашу думку, при виборі напрямку інвестицій є оцінка рівня ризику в різних галузях і сферах функціонування бізнесу. У докритичний період досвід компаній, що швидко ростуть, у нас в країні і за кордоном показував, що найбіль-

щу перевагу з погляду вкладення капіталу мали такі сфери [12]: надання різноманітних ділових послуг у сфері підприємництва; громадське харчування; торгівля споживачими товарами; ремонт автомобілів; будівництво житла.

Незалежно від методу, способу і напрямку інвестування існують основні елементарні правила інвестування, які будуються на основі оцінки альтернативної вартості або витрат різних інвестиційних варіантів. Сутність їх в наступному: порівняйте можливий прибуток від інвестицій з рівнем процентних виплат в банку і, якщо процентні виплати вищі за можливий прибуток, відмовтеся від інвестицій; рівень рентабельності інвестицій повинен перевищувати темпи інфляції; рівень процентних ставок за кредитом повинен перевищувати індекс інфляції; інвестуйте грошові засоби у найрентабельніші з урахуванням дисконтування проекти; диверсифікуйте інвестиції по різних галузях і сферах організації бізнесу.

Банківський ризик-менеджмент має основною своєю метою нівеляцію мезоекономічних ризиків. При цьому він базується на ретельному ризик-аналізі позичальників, який включає оцінку ряду відомих показників. Заради справедливості варто зазначити, що дані фінансової звітності не завжди адекватно відображають ступінь ризику позичальника. Тому банки вдаються до інших методик. Так, наприклад, у США використовують методіку «сигнальних прапорців», які допомагають у кредитному процесі виявити потенційних проблемних кредиторів [8; 14; 17]. Дані сигнали стосуються соціальних, економічних, організаційних, психологічних аспектів діяльності позичальника. Це ще раз доводить, що проблема ризиків в економічній діяльності – комплексна проблема, що має різноманітні трактування і тим більше різноманітні рішення.

Поняття «борг», «кредит» завжди співвідносяться з конкретною людиною. Навіть у тому випадку, коли із проханням про кредит звертається підприємство, то все одно персоніфікується позичальник і оцінюється не тільки економічна складова. Як правило, відкривається кредит, якщо позичальник демонструє: адекватне сприйняття дійсності; наявність сімейних інтересів і бажання їх реалізувати; наявність у позичальника постійного доходу, що є незалежним від реалізації позики; відсутність неоплачених боргів або незначна частка боргів в загальному доході позичальника; нездатність партнерів позичальника дати йому «у борг»; чітке усвідомлення мети позики; наявність розробленої стратегії і тактики використання позикових засобів; усвідомлення позичальником ступеня ризику, який пов'язаний з позикою.

Оцінка економічної складової банківського ризик-менеджменту свідчить, окрім іншого, про те, що в процесі ризик-аналізу банк з метою нівеляції мезоекономічних ризиків фактично оцінює власні мікроекономічні ризики і мікроекономічні ризики своїх клієнтів.

Мікроекономічні ризики. Специфіка мікроекономічних ризиків визначається відмінними особливостями конкретної підприємницької одиниці. Разом з тим у ході мікроекономічного аналізу необхідно виділяти загальні мікроекономічні ризики, що характерні практично для всіх підприємницьких одиниць. До таких у першу чергу належать маржинальні ризики і ризики фінансового стану.

Для будь-якої підприємницької одиниці необхідно оцінювати маржинальні ризики в короткостроковому і довгостроковому періодах. Якщо фірма в

певний період часу не змінює свої виробничі потужності, то цей період прийнято називати короткостроковим. У разі зміни виробничих потужностей фірма має справу з довгостроковим періодом і специфічними для нього мікроекономічними ризиками.

З курсу економічної теорії відомо, що дія закону спадаючої віддачі призводить до того, що в короткостроковому періоді у міру приєднання все більшої кількості змінного ресурсу (праці) до незмінної кількості постійних ресурсів (землі або капіталу) отриманий у результаті об'єму виробництва спочатку збільшуватиметься темпами, що зростають, потім зростатиме спадаючими темпами, досягне свого максимуму і почне зменшуватися. Таким чином, для кожного підприємства необхідно мати на увазі наявність ризику зниження продуктивності праці і кількісно визначити цей ризик [1; 4; 6; 7].

Усі підприємницькі одиниці стикаються з проблемою оптимізації об'єму інвестицій і рівня споживання. У макроекономіці ця проблема вирішується через визначення Золотого правила накопичення, тобто знаходження такого рівня стійкої капіталоозбробленості, який би забезпечував максимально можливий рівень споживання і необхідні темпи економічного зростання. Можливе відхилення реального рівня споживання від максимально можливого при даному об'ємі інвестицій отримало назву ризику Солоу (по прізвищу автора Золотого правила накопичення) [2; 9; 16]. Збільшення норми інвестицій забезпечує економічне зростання до тих пір, поки підприємницька одиниця досягне нового стійкого стану.

Багато підприємницьких одиниць використовують у своїй діяльності позикові засоби. Інвестуючи позикові засоби у виробництво, підприємницька одиниця отримує прибуток, який може бути більшою або меншою платою за кредит (за позикові засоби). Можливість збільшити прибуток шляхом використання позикових засобів отримала назву фінансового важеля або фінансового левереджу. У загальному випадку до фінансового важеля відносять всякий, зокрема негативний, вплив позикових засобів на прибутковість підприємницьких одиниць [3; 10].

З метою оцінки ступеня ризику «запозичення» підприємницької одиниці і динаміки ризику використовується показник «сила дії фінансового важеля» [11; 13], який показує, що чим більші відсотки за кредит і чим менше прибуток, то тим більша сила дії фінансового важеля і тим вищий ризик «запозичення».

Операційний важіль (левередж) поряд з фінансовим важелем означає також можливість отримати більшу або меншу зміну величини прибутку при одному і тому ж значенні виручки. Ця можливість залежить від частки постійних витрат в сукупних витратах. Вважається, що чим вище операційний левередж, то тим вищим є підприємницький ризик. Для того щоб підкреслити роль постійних витрат у формуванні рівня ризиковості фірми, вводять поняття «ризик постійних витрат». Ступінь його може бути оцінена через показник «сила дії операційного важеля» [3]. Чим вище сила дії операційного важеля, тим вище ризик «постійних витрат». Іноді операційний левередж оцінюється по частці постійних витрат у собівартості.

При оцінці ризиків варто, окрім іншого, мати на увазі висновок Е.С. Стоянової про наявність зв'язаного ефекту операційного і фінансового важеля [16; 20], який декларує, що поєднання сильного операційного важеля з сильним фінансовим важелем може виявитися згубним для фірми, оскільки ризик

«запозичення» і ризик «постійних витрат» взаємно перемножуються і тим самим мультиплікують негативні ефекти.

Е.В. Цветкова і І.О. Арлюкова [19, с. 58] пропонують спрощений варіант оцінки рівня і динаміки підприємницького ризику на основі використання показників мікроекономічних ризиків. На основі цієї методики проводяться відносно нескладні розрахунки й отримуються результати, на основі яких підприємство має змогу:

- визначити оптимальну кількість використання одиниць праці;

- визначити оптимальний обсяг виробництва, що забезпечує необхідний рівень прибутковості виробництва і дозволений (суб'єктивно оцінюваний) рівень власного ризику;

- оцінювати динаміку власного підприємницького ризику в умовах постійної зміни обсягу виробництва, виручки, прибутку та інших показників мікроекономічної динаміки;

- вирішувати задачі оптимізації діяльності підприємницької одиниці по різних критеріях (мінімізація певного виду ризику, максимізація прибутку тощо).

Дана методика може бути застосовна у практичній діяльності як для умов короткострокового, так і довгострокового періодів.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити такі висновки:

- для нівелювання макроекономічного валютного ризику рекомендується диверсифікувати капітал у галузях, що зайняті виробництвом експортної продукції або є конкурентами по продукції з імпортерами, при тому, що має місце ослаблення іноземної конкуренції, виникає своєрідний «перепочинок» і з'являється можливість реалізації підприємницького інтересу;

- наявність макроекономічних ризиків і специфічних форм їх прояву робить необхідним для підприємницької одиниці здійснення макроекономічного ризик-аналізу і відповідного ризик-менеджменту.

- враховуючи мезоекономічні ризики, при виборі стратегії інвестування необхідно дотримуватися основної ризикової стратегії фірми і при цьому вибір, як правило, робиться між варіантом «не ризикуватиму», що досягається через отримання скромної, але стабільної виручки впродовж тривалого періоду часу, і варіантом «йду на ризик», що може забезпечити високу нинішню прибутковість інвестицій;

- специфіка мікроекономічних ризиків визначається відмінними особливостями конкретної підприємницької одиниці і разом з тим у ході мікроекономічного аналізу необхідно виділяти загальні мікроекономічні ризики, що характерні практично для всіх підприємницьких одиниць, до яких у першу чергу належать маржинальні ризики і ризики фінансового стану;

- аналіз динаміки мікроекономічного ризику «постійних витрат» свідчить про те, що після досягнення мінімального значення середніх сукупних витрат ризик «постійних витрат» різко зменшується, і у такій ситуації, як правило, настає зниження прибут-

ковості фірми, а виходом з цієї ситуації може бути перехід фірми на наступний вищий рівень виробничих потужностей;

- при проведенні ризик-аналізу мікроекономічного ризику доцільно використовувати такі показники, як поріг рентабельності і запас фінансової міцності підприємницької одиниці, тому що, як правило, ці показники розраховуються на основі визначення валової маржі, яка є різницею між виручкою підприємства і його змінними витратами.

Подальші дослідження економічних ризиків доцільно спрямувати у напрямі дослідження тенденцій і конкретизації ризикуотворюючих факторів та кількісного виміру цих факторів у грошових одиницях чи відносних показниках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия : учеб. пособие для вузов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
2. Глушенко В.В., Глушенко И.И. Финансы. Финансовая политика, маркетинг, менеджмент. Финансовый риск-менеджмент. Ценные бумаги, Страхование. – Железнодорожный, Моск. обл. : ТОО НТЦ «Крылья», 1998. – 308 с.
3. Грачева М.В. Анализ проектных рисков : учеб. пособие для вузов. – М. : ЗАО «Финстат информ», 1999.
4. Лукасьян Г.М. Экономическая теория. 2-е изд. – СПб. : Питер, 2007. – 480 с.: ил. – (Серия «Учебное пособие»).
5. Дэниэлс Д., Рабеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. – М. : Дело, 1998. – 688 с.
6. Державне регулювання економіки : навч. посібник / С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко та ін. – К. : КНЕУ, 2000. – 216 с.
7. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель. – СПб., 1992.
8. Кандинская О.А. Управление финансовыми рисками: поиск оптимальной стратегии. – М. : Изд-во АО «Консалт-банкир», 2000.
9. Кравченко В. Сучасні стандарти ризик-менеджменту: основні дієвої системи управління маркетинговими ризиками компанії // Маркетинг в Україні. – 2007. – Вересень-жовтень. – № 5(45). – С. 36-40.
10. Мельников А.В. Риск-менеджмент: стохастический анализ рисков в экономике финансов и страхования. – М. : Изд-во «Анкрил», 2001.
11. Михайлов Д.М. Мировой финансовый рынок: тенденции и инструменты. – М. : Экзамен, 2000.
12. Основы предпринимательства / Под ред. А.С. Пелиха. – Ростов н/Д : Экспертное бюро; М. : Гардарики, 1996.
13. Прыткина Л.В. Экономический анализ предприятия : учебник для вузов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
14. Родионова Н.В. Антикризисный менеджмент : учеб. пособие для вузов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
15. Сафронова В.С. Валютный дилинг. Как можно зарабатывать деньги честно и самостоятельно (Практическое пособие для начинающих). – М. : Изд-во АО «Консалтинг-банкир», 1999.
16. Стоянова Е.С. Штерн М.Г. Финансовый менеджмент для практиков : Короткий профессиональный курс. – М. : Перспектива, 1998.
17. Уткин Э.А. Риск-менеджмент : учебник для вузов. – М. : ТАН-ДЕМ, 1998.
18. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент : учебник для вузов. – М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1998.
19. Цветкова Е.В., Арлюкова И.О. Риски в экономической деятельности : учебное пособие. – СПб. : ИВЭСЭП, Знание, 2002. – 64 с.
20. Шмырева А.И., Колесников В.И., Климов А.Ю. Международные валютно-кредитные отношения. – СПб. : Питер, 2001.

СЕКЦІЯ 8 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657

Дрига О.П.*здобувач кафедри обліку й аудиту
Житомирського державного технологічного університету*

ВИМОГИ МСФЗ ДО ОБЛІКУ ПРОЦЕСУ СЕК'ЮРИТИЗАЦІЇ

У статті розглянуто сутність сек'юритизації як однієї з основних фінансових інновацій ХХ століття. Також охарактеризовано основні види сек'юритизації активів та визначено їх вплив на структурування показників балансу. Проаналізовано особливості обліку процесу сек'юритизації за міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ).

Ключові слова: сек'юритизація, класична сек'юритизація, синтетична сек'юритизація, оригінатор, компанія спеціального призначення (КСП), активи, пасиви, консолідація, МСФЗ.

Дрига Е.П. ТРЕБОВАНИЯ МСФО К УЧЕТУ ПРОЦЕССА СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ

В статье рассмотрена сущность секьюритизации как одной из основных финансовых инноваций ХХ века. Также охарактеризованы основные виды секьюритизации активов и определено их влияние на структурирование показателей баланса. Проанализированы особенности учета процесса секьюритизации по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО).

Ключевые слова: секьюритизация, классическая секьюритизация, синтетическая секьюритизация, оригинатор, компания специального назначения (КСН), активы, пассивы, консолидация, МСФО.

Driha O.P. THE IFRS REQUIREMENTS TOWARDS THE ACCOUNTING FOR THE SECURITIZATION PROCESS

The article examines the nature of securitization as one of the major financial innovations of the twentieth century. Also the main types of asset securitization have been characterized as well as their impact on structuring the balance-sheet indexes has been determined. The peculiarities of the process of securitization accounting by International Financial Reporting Standards (IFRS) have been analyzed.

Keywords: securitization, classical securitization, synthetic securitization, originator, special purpose vehicle (SPV), assets, liabilities, consolidation, IFRS.

Постановка проблеми. В умовах динамічного розвитку фінансового ринку та економіки в цілому сек'юритизація є одним із інноваційних інструментів залучення додаткового фінансування, підвищення рівня ліквідності, диверсифікації активів та мінімізації ризиків на фінансових ринках. Це більш дешевий механізм рефінансування у порівнянні з іншими методами отримання фінансування, за допомогою якого емітент отримує можливість випускати цінні папери з підвищеним рейтингом і, відповідно, з більш низькою відсотковою ставкою у порівнянні зі ставкою по довгостроковим кредитам.

У випадку, коли сек'юритизація як цілісна система норм вибудована грамотно, власник грошових вимог в результаті здійснення сек'юритизації завжди отримує максимальну ціну за свої грошові вимоги. З цієї причини сек'юритизацію часто називають «алхімією» [1], коли з простого каменю (грошових вимог) отримують дорогоцінний (високоліквідні цінні папери).

У широкому значенні під сек'юритизацією прийнято розуміти переведення активів у більш ліквідну форму свого існування, у вузькому – трансформацію низьколіквідних активів у цінні папери, які забезпечені надходженнями коштів від вихідних активів і, як наслідок, перерозподіл ризиків між первісним власником цих активів, гарантом і наступними інвесторами [2].

Сек'юритизація, яка виникла у США у 1970-х роках як засіб стимулювання житлового іпотечного кредитування, на сьогодні стала однією з головних інновацій ХХ століття, забезпечивши потужний імпульс для розвитку ринків капіталу.

У кінці 80-х сек'юритизацію освоїли в Канаді, Великобританії, Австралії та Японії, на початку 90-х – у всій Західній Європі, ПАР, Гонконгу та Індії. У 2000-х рр. механізм почав використовуватися в Центральній та Східній Європі, Північній Африці та на Близькому Сході. У 2004-му – Росії та Латвії. У 2005 р. сек'юритизацію розпочали держави Південно-Східної Азії [3, с. 28].

Перші угоди сек'юритизації в Україні було здійснено лише у 2007 р. Проте нерозвинутість вітчизняного фондового ринку та відсутність у законодавстві відповідних правових дефініцій та механізму здійснення сек'юритизації стримують адаптування досить багатого зарубіжного досвіду. Крім того, відсутня уніфікована документація для оформлення таких угод, також чималі труднощі виникають при їх оподаткуванні та обліку.

В умовах глобалізації, постійного пошуку найбільш економічних способів ведення бізнесу, міжнародного обміну практичними і теоретичними навичками досить важливим є знання особливостей обліку процесу сек'юритизації активів відповідно до вимог міжнародних стандартів фінансової звітності

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових праць, у яких досліджуються загальні питання сек'юритизації активів можна виокремити роботи таких зарубіжних та вітчизняних учених, як Х.П. Бер, Г. Гортон, Е. Девідсон, Б. Кейс, Дж. Мітчел, С.Л. Шварц, З.М. Васильченко, С.В. Мальцев, О.М. Петрук, Л.О. Примостка, О.М. Сохацька, Ю.Е. Туктаров, В.А. Фурсова та інші. Разом з тим запропоновані вітчизняними вченими рішення охоплюють питання сек'юритизації активів як інструменту фінансування. При цьому недостатньо уваги

приділено розгляду теоретико-практичних аспектів обліково-аналітичного забезпечення даного механізму, зокрема в частині нормативного регулювання.

Метою дослідження є вивчення механізму сек'юритизації та його різновидів, а також розгляд особливостей обліку процесу сек'юритизації активів відповідно до вимог міжнародних стандартів фінансової звітності.

Виклад основного матеріалу. Термін «сек'юритизація» (від англ. securities – цінні папери) був введений у 1977 році Л. Ранієрі, головою іпотечного департаменту Salomon Brothers, у журналі «Wall Street Journal», який запропонував його використання в контексті андеррайтингу першого випуску цінних паперів, забезпечених заставою прав вимоги за іпотечними кредитами. Як наслідок, органічно прижившись в академічному середовищі і ділових колах, термін «сек'юритизація» став активно використовуватися не тільки відносно сфери іпотечного кредитування, але й найрізноманітніших аспектів підприємницької діяльності. Головна умова – наявність у ініціатора сек'юритизації активів, що забезпечують систематичне надходження грошових коштів. Зібрані в єдиний пул, дані активи і рефінансуються шляхом випуску цінних паперів, а з грошових платежів за даним пулом активів згодом здійснюються виплати, як основної суми боргу, так і відсотків за випущеними цінними паперами [4, с. 28].

Коло активів, що використовуються в процесі сек'юритизації, за останні десятиліття помітно розширилося. Крім іпотечних, стали використовуватися й інші види кредитів – споживчі, автомобільні, корпоративні тощо. Більш того, в якості активів у процесі сек'юритизації в міжнародній практиці використовуються лізингові активи, грошові вимоги за ліцензійними угодами, договорами франчайзингу, майбутні страхові премії, надходження від імпортерів нафтопродуктів, комунальних платежів, від абонентів зв'язку, перерахування за телетрансляції тощо. Показовим прикладом гнучкості інвесторів та інших учасників фінансового ринку по відношенню до базисних активів у процесі сек'юритизації стало використання в такій якості авторських прав. Де-факто першим прикладом став випуск облігацій Боуї («Bowie bonds») у 1997 році на суму 55 млн дол. на основі авторської винагороди (роялті), що виплачується британському музикантові Девіду Боуї за використання більш ніж 300 музичних композицій [5, с. 209].

Потік платежів і кредитні характеристики забезпечення визначають якість випущених цінних паперів при сек'юритизації активів, а також зумовлюють особливості її здійснення і структурування. Відомі два основних види сек'юритизації: класична (позабалансова) і синтетична (балансова).

Для класичної сек'юритизації характерна реалізація активів їх власником (оригіратором) іншій юридичній особі – компанії спеціального призначення (special purpose vehicle, далі – SPV) з подальшою передачею активу на баланс покупця. Для фінансування покупки активів SPV випускає цінні папери, які придбаються інвесторами. У силу своєї обмеженої правоздатності (limited recourse) SPV захищене від банкруства (bankruptcy remoteness). У підсумку, інвестори приймають на себе ризик, пов'язаний виключно з вимогами, що виступають забезпеченням по сек'юритизованому пулу активів. У свою чергу, продавець активів отримує можливість рефінансувати кошти незалежно від своєї кредитоспроможності, тобто на більш вигідних умовах, ніж при випуску незабезпечених боргових зобов'язань [6, с. 378].

Тобто схема такої сек'юритизації передбачає, що передані SPV активи заміщуються грошовими коштами від реалізації цінних паперів, забезпечених цими ж активами. Відповідно, при формуванні балансу компанії-оригінатора значних змін у вартості активів не відбувається, змінюється лише їх структура, зокрема, збільшується частка ліквідних активів і, відповідно, зменшується частка неліквідних активів (за рахунок заміни активів з низькою ліквідністю грошовими коштами, отриманими від їх продажу), що у свою чергу призводить до покращення в цілому показників ліквідності.

За синтетичної сек'юритизації реального продажу активів не відбувається, натомість їх власник (компанія-оригінатор) передає SPV кредитні ризики за активами, використовуючи для цього гарантії і, переважно, кредитні деривативи. Інакше кажучи, активи об'єднуються в певні випуски цінних паперів, і сам власник активів здійснює їх розміщення. Це так звана техніка зменшення кредитного ризику в цілях хеджування та розподілу ризиків, пов'язаних із сек'юритизацією.

Таким чином, при застосуванні синтетичної сек'юритизації валюта балансу компанії-оригінатора зростає на суму засобів, залучених у результаті емісії цінних паперів забезпечених її активами. Відповідно, збільшується вартість активів та відбувається зміна їх структури через збільшення ліквідних засобів (грошових коштів), отриманих від реалізації цінних паперів, а також зростає і вартість залученого капіталу та його частка у структурі пасивів. Крім того, емісія забезпечених боргових паперів дозволяє залучити фінансові ресурси під більш низьку відсоткову ставку, що, в свою чергу, знижує середньозважену вартість капіталу компанії-оригінатора. Разом з тим зниження вартості капіталу при зростанні фінансових результатів призводить до збільшення вартості компанії.

У кожному разі для того, щоб активи можна було визнати сек'юритизованими, вони повинні генерувати грошові потоки, які можуть бути заздалегідь спрогнозовані і визначені. Також ці активи повинні мати можливість бути відокремленими від інших активів компанії, як економічно, так і юридично.

Здійснення сек'юритизації активів є досить складним процесом з точки зору його організації та проведення, що пов'язано з необхідністю залучення великої кількості учасників, які виконують різні функції. До таких учасників відносяться: оригінатор, який є власником активів та ініціатором самого процесу сек'юритизації; компанія спеціального призначення (SPV), яка за умов класичної сек'юритизації здійснює емісію цінних паперів; інвестори, які купують цінні папери; хедж-провайдери, які здійснюють хеджування валютних і відсоткових ризиків; рейтингові агентства, які оцінюють надійність випущених цінних паперів та виражають незалежну думку про їх кредитну якість; страхові компанії, які виступають гарантами, беручи на себе ризики, пов'язані з самим процесом сек'юритизації, та багато інших учасників.

Зрозуміло, що зазначене зумовлює необхідність належного законодавчого та облікового забезпечення процесу сек'юритизації активів всіх учасників цього процесу. Відповідно, в умовах глобалізації досить важливим моментом є визначення міжнародних стандартів, що регламентують облік угод сек'юритизації активів, та окреслення питань щодо порядку її здійснення, які регулюються відповідними МСФЗ.

Так, враховуючи особливості процесу сек'юритизації активів та діючі МСФЗ, слід заува-

жити, що насамперед регулюванню підлягають наступні питання:

- 1) порядок обліку сек'юритизованих активів;
- 2) консолідація компаній спеціального призначення на балансі оригінатора;
- 3) інформування щодо ризиків, які виникають у даному процесі.

Крім основних питань, згаданих вище, потрібно також враховувати, що оскільки SPV – це окрема компанія, то вона може володіти власними активами і пасивами, облік яких здійснюється за різними стандартами.

Облік і відображення сек'юритизованих активів у фінансовій звітності необхідно здійснювати відповідно до вимог Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 39 (IAS) «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» (далі – МСБО 39) [7]. При цьому слід враховувати, що на заміну МСБО 39 розроблений МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти» (далі – МСФЗ 9) [8], який планували ввести в дію з 1 січня 2013 року, але відклали його введення до 01.01.2015 року з можливістю дострокового застосування. Тому доцільним буде розгляд положень обох стандартів, тим більше що суб'єкт господарювання застосовує МСФЗ 9 до всіх статей, на які поширюється сфера застосування МСБО 39.

МСБО 39 та МСФЗ 9 безпосередньо регулюють основні теоретичні аспекти сек'юритизації, які дозволяють дати відповідь на такі ключові моменти:

1) критерії визнання та припинення визнання активів на балансі при переміщенні фінансових активів від оригінатора до компанії спеціального призначення;

2) критерії визнання доходів або збитків при сек'юритизації активів (оскільки такі активи можуть бути реалізовані відповідно до структури даної угоди за ціною, відмінною від їх балансової та/або справедливої вартості, необхідно визначити, чи виконані критерії визнання доходів або збитків від продажу);

3) методи оцінки фінансових активів;

4) облік деривативних інструментів і операцій хеджування (угоди по сек'юритизації зазвичай включають у себе різного роду деривативні інструменти).

Облік сек'юритизованих активів в основному сконцентрований на положеннях про припинення їх визнання активами на балансі оригінатора. При цьому, в МСБО 39 та МСФЗ 9 принципи припинення визнання фінансових активів ґрунтуються на моделях: «урахування ризиків і вигод» та «здійснення контролю». Так, якщо компанія-оригіна́тор поступається правом вимоги до третіх осіб (боржників) компанії спеціального призначення, при цьому, остання має право використовувати його без обмежень (наприклад, продати), то в даному випадку:

- якщо компанія-оригіна́тор зберігає ризики і вигоди, пов'язані з сек'юритизацією, то наявність контролю у SPV не грає ніякої ролі і компанія-оригіна́тор продовжує визнання активу;

- якщо компанія-оригіна́тор не передає і не зберігає всі ризики і вигоди, пов'язані з сек'юритизацією, то контроль над активом у SPV є вирішальним, відповідно, компанія-оригіна́тор припиняє його визнання.

При цьому перш ніж оцінити, чи є доречним припинення визнання, компанія-оригіна́тор визначає, чи слід застосовувати ці вимоги до частини фінансового активу або фінансового активу в цілому.

Згідно з п. 3.2 МСФЗ 9, положення про припинення визнання застосовуються до частини фінансового

активу (або частини групи аналогічних фінансових активів), коли ця частина задовольняє одне з наступних трьох умов:

- частина складається лише з конкретно ідентифікованих грошових потоків від фінансового активу (або групи подібних фінансових активів). Наприклад, оригіна́тор отримує право на грошові потоки від відсотка, але не на грошові потоки від основної суми за борговим інструментом;

- частина складається лише з повністю пропорційної частки грошових потоків від фінансового активу (або групи подібних фінансових активів). Наприклад, SPV одержує права на 90% усіх грошових потоків боргового інструмента;

- частина складається лише з повністю пропорційної частки конкретно ідентифікованих грошових потоків від фінансового активу (або групи подібних фінансових активів). Наприклад, якщо оригіна́тор укладає угоду, за якою SPV отримує права на 90% грошових потоків від відсотка за фінансовим активом;

Якщо жоден з перерахованих критеріїв не виконується, вимоги про припинення визнання застосовуються до фінансового активу в повному обсязі (або до групи подібних фінансових активів повністю). Наприклад, якщо оригіна́тор передає: 1) права на перші чи останні 90% надходжень грошових коштів від фінансового активу (або групи фінансових активів) або 2) права на 90% грошових потоків від групи дебіторської заборгованості, але надає гарантію компенсувати SPV будь-які кредитні збитки до 8% основної суми дебіторської заборгованості.

Компанія-оригіна́тор повинна припинити визнання фінансового активу, якщо:

- строк дії контрактних прав на грошові потоки від фінансового активу закінчується;

- оригіна́тор передає фінансовий актив і ця передача відповідає критеріям для припинення визнання відповідно до даного МСФЗ 9.

Також, згідно з МСФЗ 9, компанія-оригіна́тор передає фінансовий актив у тому випадку, якщо вона передає права на отримання грошових потоків від цього фінансового активу або виступає агентом з передачі даних потоків грошових коштів від позичальника SPV, яке задовольняє наступним умовам:

- виплата суми SPV відбувається тільки при отриманні еквівалентних сум від позичальника;

- оригіна́тор не має права продавати або віддавати в заставу актив, за винятком передачі його SPV як забезпечення зобов'язання виплатити грошові кошти;

- оригіна́тор зобов'язаний перераховувати грошові кошти, що збираються від імені SPV, без істотних затримок. Крім того, у компанії-оригіна́тора немає права реінвестувати такі кошти, за винятком інвестицій у грошові кошти або еквіваленти грошових, протягом короткого періоду проведення розрахунків від дати отримання грошових коштів до дати необхідного перерахування їх остаточному одержувачу, при цьому відсотки, зароблені від такої інвестиції, передаються кінцевому одержувачу.

Після цього компанія-оригіна́тор визначає умови, за яких вона зберігає ризики і вигоди, пов'язані з володінням даним активом, а також визначає, чи зберігається контроль над даними фінансовим активом. Відповідно, необхідно враховувати такі умови:

1) при передачі компанією-оригіна́тором практично всіх ризиків і вигод, пов'язаних з володінням фінансовим активом, вона припиняє визнання фінансового активу і визнає окремо активи або зобов'язання, які були створені або збережені при передачі;

2) при збереженні всіх ризиків і вигод визнання фінансового активу продовжується;

3) компанія-оригінація визначає, чи зберігається контроль над фінансовим активом у разі, якщо компанія не передає і не зберігає практично всі ризики і вигоди, пов'язані з володінням даним активом.

Відповідно, при збереженні контролю визнання фінансового активу продовжується залежно від участі в ньому, а в разі передачі контролю визнання фінансового активу припиняється і при цьому визнаються активи і зобов'язання, які були збережені при передачі.

Також слід зазначити, що збереження контролю залежить від можливості приймаючою стороною продати цей актив, зокрема, якщо SPV може самостійно продати актив без будь-яких обмежень, значить контроль був їй переданий. В інших випадках контроль зберігається за компанією-оригінацією.

Можна навести такі приклади, коли компанія-оригінація передає SPV значну частину всіх ризиків і вигод: 1) продаж фінансового активу не обмежується ніякими іншими умовами; 2) продаж фінансового активу з правом оригінації на його викуп за справедливою вартістю на момент такої зворотної покупки.

Якщо передача не призводить до припинення визнання, тому що компанія-оригінація зберігає практично всі ризики та винагороди від володіння переданим активом, то в наступні періоди ця компанія, відповідно до МСФЗ 9, повинна визнавати всі доходи за переданим активом і всі витрати, понесені по фінансовим зобов'язанням.

Якщо компанія-оригінація не передає і не зберігає в основному всі ризики та винагороди від володіння переданим активом і зберігає за собою контроль над ним, вона продовжує визнавати переданий актив у межах його подальшої участі і зберігає контроль за переданим активом, то суб'єкт господарювання продовжує визнавати переданий актив у межах його подальшої участі.

Ступінь подальшої участі суб'єкта господарювання в переданому активі – це те, якою мірою він наражається на ризики змін вартості переданого активу

Якщо компанія-оригінація не передала і не зберегла значну частину всіх ризиків і вигод, пов'язаних з володінням переданим активом, і зберігає за собою контроль над ним, вона продовжує визнавати переданий актив у межах його подальшої участі. Рівень подальшої участі компанії у переданому активі – це рівень, за якого вона піддається ризику змін вартості цього активу, зокрема:

1) якщо подальша участь компанії-оригінації набуває форми гарантії на переданий актив, тоді ступінь подальшої участі суб'єкта господарювання є меншою з двох оцінок: 1) суми активу або 2) суми гарантії (максимальної суми отриманої компенсації, яку суб'єкт господарювання може бути вимушений повернути);

2) якщо подальша участь компанії-оригінації набуває форми проданого чи придбаного опціону (або обох) на переданий актив, то ступінь такої участі оригінації визначається сумою, на яку він може зробити зворотну купівлю переданого активу. Однак у випадку проданого опціону «пут» на актив, який оцінюється за справедливою вартістю, обсяг подальшої участі оригінації обмежується меншою з двох оцінок: справедливою вартістю переданого активу або ціною виконання опціону;

3) якщо подальша участь компанії-оригінації набуває форми опціону, який погашається грошовими коштами, або подібного забезпечення на пере-

даний актив, то обсяг подальшої участі оцінюється таким самим способом, як і для участі, що є результатом опціонів, які не погашаються грошовими коштами, як зазначено вище.

Перелік ризиків, які беруть на себе сторони угоди сек'юритизації наведено в МСФЗ (IFRS) 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації» [9]. Наприклад, до таких ризиків відносяться кредитний ризик, ризик ліквідності та ринковий ризик.

Також особливу увагу потрібно звернути на питання необхідності консолідації створеної компанії спеціального призначення (SPV). Питання консолідації до 1 січня 2013 року регламентувалися МСБО (IAS) 27 «Консолідована та окрема фінансова звітність» (далі – МСБО 27) [10], Інтерпретацією ПКТ-12 «Консолідація – компанії спеціального призначення» (далі – ПКТ-12) [11] та МСФЗ (IFRS) 3 «Об'єднання бізнесу» [12]. Проте з 1 січня 2013 року було введено МСФЗ (IFRS) 10 «Консолідована фінансова звітність» [13], яке замінило частину МСБО (IAS) 27 в частині обліку та представлення консолідованої фінансової звітності, що розглядається в ПКТ-12.

МСФЗ (IFRS) 10 передбачає єдину модель контролю, що застосовується до всіх типів компаній, включаючи компанії спеціального призначення (SPV). Стандарт змінює визначення контролю таким чином, що вважається, що інвестор контролює об'єкт інвестицій, якщо він має право на змінну віддачу від інвестиції або зазнає ризику, пов'язаному з її зміною та може впливати на таку віддачу внаслідок своїх повноважень щодо об'єкта інвестиції.

Відповідно до визначення контролю у МСФЗ (IFRS) 10 інвестор контролює об'єкт інвестицій тільки в тому випадку, якщо виконуються наступні три умови: 1) наявність у інвестора повноважень щодо об'єкта інвестицій; 2) наявність у інвестора права на змінну віддачу від інвестиції або схильність до ризику, пов'язаному з її зміною; 3) наявність у інвестора можливості використання своїх повноважень щодо об'єкта інвестицій з метою впливу на змінну віддачу від інвестиції. Крім того, внесені зміни потребують від керівництва значно більшого обсягу суджень при визначенні того, які підприємства контролюються та повинні консолідуватися материнською компанією, ніж при застосуванні МСФЗ (IAS) 27.

Вважаємо, що оригінації перед структуруванням угоди сек'юритизації необхідно однозначно визначитися, яким чином будуть відображатися у звітності результати угоди:

- шляхом консолідації SPV в одну із компаній групи (наприклад, у дочірню, холдингову компанію, на рівні акціонерів тощо);
- на якому саме рівні повинна здійснюватися консолідація.

Визначившись з кінцевими цілями, доцільно також погодити структуру сек'юритизації та відповідні її механізми зі спеціалістами по МСФЗ і належним чином задекларувати узгоджені питання в обліковій політиці компанії.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У сучасних умовах господарювання застосування механізму сек'юритизації дозволяє диверсифікувати джерела фінансування, ефективно управляти структурою балансу, а також значно підвищити рівень ліквідності. Для українського ринку цінних паперів сек'юритизація може стати ефективним інструментом створення нових можливостей для залучення фінансування та інвестування.

Проте в Україні на сьогоднішній день сек'юритизація поки що законодавчо не врегульована як в частині механізму її проведення в цілому, так і щодо бухгалтерського та податкового забезпечення. Зазначене зумовлює необхідність розробки відповідної законодавчої бази, в тому числі національного стандарту бухгалтерського обліку операцій сек'юритизації, а також методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку різних схем сек'юритизації та її видів, що є перспективою наших подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Schwarzc L. L. The Alchemy of Asset Securitization, 1 Stan. J. L. Bus. & Fin. 133. 1994.
- Саломатина С.Ю. Сек'юритизація: термінологічний аспект / С.Ю. Саломатина // Концепт. – 2014. – № 08(август) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://e-kon-sept.ru/2014/14222>. Htm.
- Манько В. Неликвид на ликвид / В. Манько // Эксперт. – 2006. – № 3(54). – 23-29 января. – С. 28-32.
- Бэр Х.П. Сек'юритизация активов: сек'юритизация финансовых активов – инновационная техника финансирования банков / Х.П. Бэр ; пер. с нем. [Ю.М. Алексеев, О.М. Иванов]. – М. : Волтерс Клувер, 2007. – 624 с.
- Молотников А.Е. Правовое регулирование рынка ценных бумаг. – М. : Стартап, 2013. – 552 с.
- Солдатова А.О. Факторинг и сек'юритизация финансовых активов : учеб. пособие / А.О. Солдатова. – М. : Высшая школа экономики, 2013. – 1181 с.
- Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (IAS) 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408.
- Міжнародний стандарт фінансової звітності (IFRS) 9 «Фінансові інструменти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408.
- Міжнародний стандарт фінансової звітності (IFRS) 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408.
- Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (IAS) 27 «Консолідована та окрема фінансова звітність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408.
- Тлумачення ПКТ-12 «Консолідація – компанії спеціального призначення» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408.
- Міжнародний стандарт фінансової звітності (IFRS) 3 «Об'єднання бізнесу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408.
- Міжнародний стандарт фінансової звітності (IFRS) 10 «Консолідована фінансова звітність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408.

УДК 657.6

Лежненко Л.І.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку підприємницької діяльності
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ СТАТЕЙ АКТИВІВ ТА ПАСИВІВ ВСТУПНОГО БАЛАНСУ ПРИ ПЕРЕХОДІ НА МСФЗ

Стаття присвячена дослідженню аудиту вступного балансу (звіту про фінансовий стан) суб'єктів господарювання при переході на Міжнародні стандарти фінансової звітності; визначенню основних етапів аудиту статей активів і пасивів; аналізу формування аудиторського звіту. В статті розглядаються форми аудиторських документів, які можуть бути використані для відображення результатів аудиту вступного балансу (звіту про фінансовий стан).

Ключові слова: Міжнародні стандарти фінансової звітності, аудит вступного балансу (звіту про фінансовий стан), актив, пасив, перше застосування МСФЗ.

Lezhnenko L.I. ОСОБЕННОСТИ АУДИТА СТАТЕЙ АКТИВОВ И ПАССИВОВ ВСТУПИТЕЛЬНОГО БАЛАНСА ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА МСФО

Статья посвящена исследованию аудита вступительного баланса (отчета о финансовом положении) субъектов хозяйствования при переходе на Международные стандарты финансовой отчетности; определению основных этапов аудита статей активов и пассивов; анализа формирования аудиторского отчета. В статье рассматриваются формы аудиторских документов, которые могут быть использованы для отображения результатов аудита вступительного баланса (отчета о финансовом положении).

Ключевые слова: Международные стандарты финансовой отчетности, аудит вступительного баланса (отчета о финансовом положении), актив, пассив, первое применение МСФО.

Lezhnenko L.I. FEATURES OF AUDIT OF ASSET AND LIABILITY OPENING STATEMENT OF FINANCIAL POSITION IN THE TRANSITION TO IFRS

The article investigates audit the opening statement of financial position of business entities in the transition to International Financial Reporting Standards; establishing milestones audit of assets and liabilities; analysis of the formation of the audit report. The article deals with the form of audit documents, which can be used to display the results of the audit of the opening statement of financial position.

Keywords: International financial reporting standards, audit the opening statement of financial position, assets, liabilities, first time application of IFRS.

Постановка проблеми. Для більшості вітчизняних підприємств, для яких перехід на міжнародні стандарти фінансової звітності є не обов'язковим, залишається невирішеним питання методичної частини першого застосування у зв'язку з відсутністю чітких методичних рекомендацій з боку Міністерства фінансів України. На даному етапі, згідно із законодавчими і нормативними вимогами, необхідними і достатніми умовами переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності, є вимоги, зазначені у Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» ст. 12, п. 2 щодо складання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності публічними акціонерними товариствами, банками, страховиками, а також підприємствами, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України [1]. Впровадження МСФЗ викликає певні проблеми, а саме: аудиторське підтвердження фінансової звітності, її елементів, відповідність облікової політики та облікових оцінок вимогам МСФЗ та інше. У зв'язку з цим на сьогоднішній день існує невирішене питання додаткових методичних рекомендацій як аудиту фінансової звітності за МСФЗ та її підтвердження в цілому, так і методики аудиту вступного балансу (звіту про фінансовий стан) зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зазначити, що в науковій літературі недостатньо досліджено питання аудиту вступного балансу при переході на міжнародні стандарти фінансової звітності. Існує багато напрацювань і здійснено вагомий внесок щодо фундаментальних питань методології аналізу та аудиту фінансової звітності. Саме цим питанням і присвятили свої праці такі вітчизняні вчені, як: М.І. Бондар, С.Ф. Голов, Н.І. Дорош, І.К. Дрозд, Г.Г. Кірейцев, Ю.А. Кузьмінський, Л.Г. Ловінська, В.С. Лень, Є.В. Мних, Л.В. Нападівська, О.А. Петрик, М.С. Пушкар, В.Г. Швець, В.О. Шевчук та інші.

Аудит вступного балансу при першому застосуванні МСФЗ обрано для дослідження, оскільки на сьогодні не існує достатньої кількості загальнонаукових розробок з питань переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності та аудиту звітності при першому застосуванні МСФЗ. Дослідження цих питань, а також проблеми організації та методики аудиту балансу знайшли відображення у роботах вітчизняних вчених, серед яких: Н.І. Дорош, А.Г. Загородній, С.Я. Зубілевич, Г.Л. Вознюк, Г.М. Давидов, Р.С. Коршикова, О.В. Небільцова, Р.А. Костирко, Г.І. Костюк, Л.П. Кулаковська, О.А. Петрик, Ю.В. Піч, І.І. Пилипенко, В.С. Рудницький та інші, однак процес переходу, етапи та методика аудиту вступного балансу (звіту про фінансовий стан) при переході на МСФЗ залишається неоднозначним.

Частина загальної проблеми. Дана робота спрямована на дослідження методики аудиту вступного балансу (звіту про фінансовий стан) при переході на Міжнародні стандарти фінансової звітності; вивченні проблем аудиту та розробці робочих документів аудитора; визначенні етапів аудиту вступного балансу при переході суб'єктів господарювання на МСФЗ.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у визначенні критеріїв відповідності балансу (звіту про фінансовий стан) Міжнародним стандартам фінансової звітності; узагальненні основних етапів аудиту вступного балансу; визначенні законодавчих і нормативних документів необхідних при здійсненні аудиту балансу суб'єктів господарювання при переході на МСФЗ.

Основними завданнями дослідження є:

- виявити основні етапи аудиту балансу (звіту про фінансовий стан) суб'єктів господарювання при переході на МСФЗ;

- визначити законодавчо-нормативну базу, якою необхідно керуватися аудитору, здійснюючи аудит вступного балансу;

- узагальнити методику аудиту балансу (звіту про фінансовий стан) та запропонувати допоміжні робочі документи при переході на Міжнародні стандарти фінансової звітності.

Виклад основного матеріалу. Перед проведенням аудиту вступного балансу на достовірність відображення в обліку активів та зобов'язань підприємства після першого застосування міжнародних стандартів фінансової звітності, важливим завданням є аудит облікової політики та облікових оцінок на предмет їх відповідності міжнародним стандартам фінансової звітності в усіх суттєвих аспектах та дотримання при складанні вступного балансу, це питання було розглянуто у попередньому дослідженні [2].

Якщо говорити про аудит вступного балансу в широкому сенсі, тобто проведення аудиторської перевірки правильності заповнення статей звіту про фінансовий стан відповідно до загальноприйнятої концептуальної основи фінансової звітності, аудитору слід у першу чергу оцінити вступний баланс на відповідність таким критеріям:

1. Повнота. Усі активи і зобов'язання, які належать організації на дату складання балансу, повинні бути відображені в балансі (звіту про фінансовий стан). Усі господарські операції, які відбулися на дату складання балансу, повинні бути відображені в обліку.

2. Існування (права). Усі відображені в балансі активи і зобов'язання існують і належать організації на дату складання балансу (звіту про фінансовий стан).

3. Точність. Усі вартісні оцінки активів і зобов'язань балансу відповідають первинним документам, на основі яких вони були сформовані.

4. Оцінка. Усі вартісні оцінки активів і зобов'язань балансу сформовані на основі міжнародних стандартів фінансової звітності і облікової політики підприємства.

5. Подання. Усе відповідним чином класифіковано, описано, розкрито у вступному балансі (звіту про фінансовий стан).

6. Оподаткування. Результати господарських операцій відображені у відповідності з податковим законодавством.

Аудитору також слід пам'ятати, що Інструкцією по інвентурізації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків, затвердженою Наказом МФУ від 11.08.1994 р. № 69 передбачено перед складанням річної фінансової звітності обов'язкове проведення інвентурізації активів та зобов'язань підприємства. Проведення інвентурізації також обов'язкове у разі [3]:

- зміни матеріально-відповідальних осіб (на день приймання-передавання справ);

- встановлення фактів крадіжок або зловживань, псування цінностей, а також за вимогою судово-слідчих органів;

- пожежі, стихійного лиха або техногенної аварії тощо.

Тобто перед складанням вступного балансу (звіту про фінансовий стан) проведення інвентурізації є обов'язковою умовою задля підтвердження у подальшому правильності складання такого фінансового

звіту відповідно до вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності.

Процес аудиту вступного балансу (звіту про фінансовий стан) можна розподілити за етапами:

1. Формальна перевірка.
2. Аналітична перевірка.
3. Перевірка по суті.

Формальна перевірка полягає у візуальній перевірці правильності записів усіх реквізитів звітності та виявленні наявності самостійних змін у встановленій формі звітності, необумовлених виправлень, підчисток, наявності підписів.

Після проведення формальної перевірки за формою аудитор переходить до аналітичної перевірки показників вступного звіту про фінансовий стан – їх оцінки за допомогою вивчення вірогідних залежностей між показниками з метою виявлення суттєвих відхилень, вивчення яких за допомогою глибинних та наскрізних тестів дає змогу встановити факти помилок та порушень. У першу чергу слід перевірити відповідність указанного у вступному балансі розмір зареєстрованого капіталу даним засновницьких документів, а також розміру нерозподіленого прибутку, який повинен зазнати коригувань у зв'язку з переоцінкою деяких активів та зобов'язань, які після переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності змінюють свою вартість або взагалі перестають визнаватися активом чи зобов'язанням. Аудитор, вивчаючи вступний баланс (звіт про фінансовий стан), повинен визначити ті ділянки звіту, де аудиторський ризик є найбільшим, тобто можливість шахрайства чи наявність помилок в обліку і звітності для даного клієнта є найвірогіднішими. Тобто при аудиті вступного балансу важливо в першу чергу звернути увагу і провести тестування оцінки вартості активів і зобов'язань.

Здійснюючи аудит вступного балансу, аудитор слід керуватись такими нормативно-правовими актами:

- Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV;
- Наказ Про затвердження Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності від 28.03.2013 № 433;
- Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій від 30.11.1999 № 291;
- Методичні рекомендації з перевірки порівнянності показників фінансової звітності від 11.04.2013 № 476;
- МСФЗ 1 «Перше застосування міжнародних стандартів фінансової звітності»;
- МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках і помилки».

Оскільки в літературі недостатньо опрацьоване питання перевірки правильності складання вступного балансу (звіту про фінансовий стан), то, на нашу думку, доцільним буде провести її у такій послідовності:

1) дані статей балансу, який буде використовуватися для складання вступного звіту про фінансовий стан, повинні бути обґрунтованими результатами інвентаризації;

2) алгоритм складання звіту про фінансовий стан, який використовується на підприємстві;

3) перевірка оборотно-сальдових відомостей рахунків активів та зобов'язань, особливо активно-пасивних рахунків, за якими сальдо може бути дебетове, кредитове або дебетово-кредитове;

4) звірка правильності формування оборотно-сальдової відомості підприємства за рік, що завершився;

5) перевірка закриття технічних рахунків, формування фінансового результату та визначення прибутку чи збитку звітного періоду.

Важливим етапом аудиту вступного звіту про фінансовий стан є повторний перерахунок статей звіту, результати перевірки можуть бути узагальнені за допомогою робочого документа аудитора «Зведені дані повторного перерахунку статей вступного балансу», приклад якого наведено у таблиці 1.

Таблиця 1
Результати повторного перерахунку даних статей вступного балансу суб'єкта господарювання

Статті балансу	Код рядка	Дані на кінець перевірки		Причини	Примітки
		Заниження	Завищення		
Основні засоби	1010	-	-		
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-		
Виробничі запаси	1101	-	-		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	-	-		
Резерв сумнівних боргів	X				
Поточні забезпечення	1660	-	-		

Методика аудиту вступного балансу (звіту про фінансовий стан) при переході на міжнародні стандарти фінансової звітності можна розділити на блоки:

1. Перевірка правильності відображення у вступному балансі необоротних активів:

- фактична наявність, відображених у вступному балансі необоротних активів;
- доцільність вибору методології відображення господарських операцій та оцінки майна:
 - i. поділ основних засобів та нематеріальних активів на групи, за якими ведеться бухгалтерський облік;
 - ii. вибір методу амортизації об'єктів основних засобів та нематеріальних активів;
 - правильність вибору методології обліку необоротних активів відповідно до вимог МСБО 16;
 - правильність перекласифікації операцій придбання, зносу і вибуття необоротних активів.

2. Перевірка правильності відображення у вступному балансі фінансових інвестицій:

- перевірка правильності визначення вартості інвестиції відповідно до МСБО 39 на дату вступного балансу;
- перевірка правильності визначення нерозподіленого прибутку у разі зміни справедливої вартості;
- якщо це фінансові інвестиції, які утримують до погашення, необхідно перевірити правильність визначення амортизованої собівартості із застосуванням методу ефективної ставки відсотка.

3. Перевірка правильності відображення в балансі запасів:

- перевірка даних інвентаризації до переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності;
- перевірка правильності розрахунку вартості запасів відповідно МСБО2 «Запаси»;

Таблиця 2

Методи визначення собівартості запасів у процесі їх вибуття

Метод	Сутність методу	Умови застосування
Метод конкретної ідентифікації	З одиницями запасів ототожнюють конкретні витрати (їх індивідуальна собівартість)	1. Для запасів, які не є взаємозамінними; 2. Для запасів, призначених для конкретних проектів
Метод ФІФО	Одиниці запасів, які надійшли першими, використовують першими	Для одиниць запасів, які наявні у великій кількості і є взаємозамінними
Метод середньозваженої собівартості	Собівартість кожної одиниці визначають із середньозваженої собівартості подібних одиниць на початок періоду та собівартості подібних одиниць, що надійшли протягом періоду	Для одиниць запасів, які наявні у великій кількості і є взаємозамінними

• перевірка обраних методів вибуття запасів відповідно до МСБО 2 (ідентифікації, ФІФО, середньозваженої собівартості), при цьому необхідно зіставити умови, за якими обирається конкретний метод обліку (табл. 2):

4. Перевірка правильності відображення в обліку дебіторської заборгованості:

- перевірка правильності перенесення чистої вартості реалізації дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги;
- перевірка правильності розрахунку резервів сумнівних боргів;
- перевірка правильності відображення і перенесення до вступного балансу даних по розрахункам з бюджетом, підзвітними особами тощо.

5. Перевірка правильності відображення у вступному балансі зобов'язань:

- у даному випадку аудиторі слід перевірити правильність визначення та кваліфікації зобов'язань, враховуючи вимоги національних стандартів, оскільки ретроспективного перерахування відповідно до вимог МСФЗ не передбачається.

6. Перевірка правильності відображення у вступному балансі власного капіталу

- основним завданням аудиту в даному блоці, є перевірка правильності визначення нерозподіленого прибутку, внаслідок коригувань від перекласифікації активів та зобов'язань при переході на МСФЗ.

Необхідно зазначити, що відповідно до роз'яснень Аудиторської палати України головною особливістю аудиту звіту про фінансовий стан є питання підтвердження аудитором вхідних залишків та відсутність їх викривлення, що суттєво може вплинути на попередню фінансову звітність. Для виконання вимог зазначеного МСА «Перші завдання з аудиту – залишки на початок періоду» аудитор має отримати достатні та прийнятні аудиторські докази стосовно того, чи існують викривлення залишків на початок періоду, тобто при першому застосуванні МСФЗ [4].

При формуванні аудиторського звіту за результатами аудиту вступного балансу при переході на міжнародні стандарти фінансової звітності, слід звернути увагу на його адресата (адресатів). На вимогу п.Д15 МСА 800 «Особливі міркування – аудити фінансової звітності, складеної відповідно до концептуальних основ спеціального призначення» такий висновок не адресується широкому загалу користувачів [4]. Такий аудиторський висновок зазвичай адресується Правлінню, Керівництву, Наглядовій Раді або Аудиторському комітету та без письмової згоди аудитора не повинен публікуватися (оприлюднюватися).

На вимогу п.13 а) МСА 800 «Особливі міркування – аудити фінансової звітності, складеної відповідно до концептуальних основ спеціального призначення» аудиторський звіт за результатами аудиту вступного балансу при переході на Міжнародні стандарти фінансової звітності повинен визначати мету, з якою складається цей Звіт, та в разі потреби його користувачів вказувати на примітку до цього Звіту, що містить цю інформацію.

Також у роз'ясненні [4] зазначено, що до аудиторського звіту щодо вступного балансу при переході на МСФЗ доцільно включити параграф «Інші питання». На вимогу МСА 706 «Пояснювальні параграфи та параграфи з інших питань у звіті незалежного аудитора» цей параграф повинен стосуватися питань, які не подані або не розкриті у звітності, проте, на думку аудитора, є важливим для розуміння користувачами проведеного аудиту, відповідальності аудитора та аудиторського звіту. Таке ставлення є дуже слушним і повністю відповідає вимогам МСФЗ та Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» в розрізі загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

У разі, якщо аудитор доходить висновку про необхідність модифікації аудиторської думки щодо вступного балансу, він повинен дотримуватися вимог МСА 705 «Модифікації думки у звіті незалежного аудитора».

Висновки. Узагальнюючи результати проведених досліджень, можна зазначити, що для вирішення питання аудиту вступного балансу при переході на Міжнародні стандарти фінансової звітності службам внутрішнього аудиту підприємства та аудиторським фірмам було запропоновано методіку, яка базується на тестуванні статей звіту на їх відповідність вимогам МСФЗ. Таким чином, серед запропонованих аудиторських процедур можна виділити: інвентаризацію перед складанням вступного балансу, перевірку дотримання відображення рахунків бухгалтерського обліку в статтях вступного балансу, повторний розрахунок коригувань, аналіз коригувань і їх відповідність вимогам МСФЗ, повторний перерахунок коригувань у разі невідповідності професійного судження аудитора зробленим розрахункам обліковим персоналом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 року № 996-XIV зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Лежненко Л.І. Порядок аналізу відповідності обраної облікової політики та облікових оцінок до чинних міжнародних стандартів / Л.І. Лежненко // Вісник одеського національного університету. – 2014. – Т. 9, випуск 3/4. – С. 166-170.
3. Наказ Міністерства фінансів України від 11.08.1994 р. № 69 «Про Інструкцію по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків» зі змінами.
4. Роз'яснення «Щодо особливостей формату та змісту аудиторського висновку...». Затверджене Аудиторською палатою України від 04.04.2013 р. № 266/15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://apu.com.ua/files/ris/266-15.doc>.

5. Харламова О.В. Перше застосування МСФЗ: проблемні аспекти формування аудиторських звітів / О.В. Харламова // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. – 2013. – № 10(1). – С. 54-55.
6. Audit of estimates and fair values / ACCA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.accaglobal.com/content/dam/acca/global/pdf/sa_nov10_P7_final.pdf.

УДК 657.221:334.732.3/.6:63

Мазур Н.А.

*доктор економічних наук,
завідувач кафедри обліку й аудиту*

Подільського державного аграрно-технічного університету

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ОБСЛУГОВУЮЧИХ КООПЕРАТИВАХ: ЗАГАЛЬНІ ВИМОГИ ТА ПРОБЛЕМИ

У статті визначено загальні вимоги щодо ведення бухгалтерського обліку в обслуговуючих сільськогосподарських кооперативах та окреслено основні його проблеми в сучасних умовах. Здійснено аналіз ключових моментів, на яких базується різниця в оподаткуванні обслуговуючого і виробничого кооперативу. Сформульовано принципові підходи до обліку доходів і витрат у неприбуткових установах.

Ключові слова: бухгалтерський облік, обслуговуючий сільськогосподарський кооператив, неприбуткова організація, оподаткування, доходи, цільове фінансування, витрати.

Мазур Н.А. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОБСЛУЖИВАЮЩИХ КООПЕРАТИВАХ: ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ И ПРОБЛЕМЫ

В статье определены общие требования по ведению бухгалтерского учета в обслуживающих сельскохозяйственных кооперативах и обозначены основные его проблемы в современных условиях. Осуществлен анализ ключевых моментов, на которых базируется разница в налогообложении обслуживающего и производственного кооператива. Сформулированы принципиальные подходы к учету доходов и расходов в неприбыльных учреждениях.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, обслуживающий сельскохозяйственный кооператив, неприбыльная организация, налогообложение, доходы, целевое финансирование, расходы.

Mazur N.A. ACCOUNTING IN AGRICULTURAL SERVICE COOPERATIVES: GENERAL REQUIREMENTS AND PROBLEMS

This paper defines the general requirements for accounting service in agricultural cooperatives and outlines its main problems in the modern world. The analysis of the key points on which to base the difference in taxation service and production cooperative. The principles approaches of income and expenditure in non-profit institutions.

Keywords: accounting, service agricultural cooperative, non-profit organization, tax revenues, targeted funding costs.

Постановка проблеми. Системні протиріччя між виробниками сільськогосподарської продукції, ринковими посередниками та підприємствами-переробниками потребують пошуку форм взаємодії, які б враховували інтереси всіх учасників відносин. Такими, як показує світовий досвід, є кооперація у виробництві сільськогосподарської продукції та наданні технологічних, інформаційно-консультативних, соціальних та інших послуг в діяльності аграрних утворень різних форм господарювання і, в першу чергу, найбільш незахищених дрібнотоварних виробників сільськогосподарської продукції. Все це зумовлює необхідність більш детального аналізу процесів розвитку обслуговуючої кооперації, дослідження і формування заходів щодо оптимізації системи сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, зокрема аналізу питань організації документообігу, бухгалтерського та податкового обліку в обслуговуючих кооперативах з кодом неприбутковості 0011.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку сільськогосподарської кооперації в аграрному секторі економіки присвятили свої дослідження українські економісти-аграрники, серед яких суттєвий внесок зробили В.І. Андрійчук, В.В. Гончаренко, О.В. Грищенко, В.В. Зіновчук, А.В. Ключник, М.І. Кісіль, О.В. Крисальний, І.І. Лукінов, М.Й. Малік, В.Я. Месель-Веселяк, О.М. Могильний, Л.В. Молдаван, О.М. Нечипоренко, О.М. Оніщенко, П.Т. Саблук, І.Н. Топіха, І.І. Червен, В.С. Шебанін,

О.М. Шпичак, В.В. Юрчишин та багато інших дослідників. Вивченню різних аспектів бухгалтерського обліку в обслуговуючих кооперативах присвячені праці О. Гарнець, Ю. Кірсанової, В. Лангазової, А. Пантелеймоненко та інших.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є визначення загальних вимог щодо ведення бухгалтерського обліку в обслуговуючих сільськогосподарських кооперативах та окреслення основних його проблем у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кооперативи є дуже розповсюдженою організаційною формою підприємств в світі. За даними Міжнародного кооперативного альянсу (International Cooperative Alliance), членами кооперативів є понад 1 млрд осіб [1].

Під англійським словом «кооператив» (cooperative) розуміють виключно обслуговуючий кооператив без додавання слова «обслуговуючий» (service). Можна сказати, що такого поняття, як «виробничий кооператив» (production cooperative), у міжнародній практиці не існує. Воно замінюється конкретними формами виробничих об'єднань, специфічних для регіону чи країни – «колективне господарство» для СРСР, традиційний «кібуц» для Ізраїлю тощо. У міжнародній практиці для визначення специфіки кооперативів проводять порівняння з корпораціями, неприбутковими організаціями і кооперативами.

Необхідність ведення бухгалтерського обліку в неприбуткових організаціях обумовлена вимогами

Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996-ХІV, де сказано, що всі підприємства і організації, незалежно від форм власності і видів діяльності, зобов'язані вести бухгалтерський облік і надавати фінансову звітність [2].

Для забезпечення ведення бухгалтерського обліку неприбуткова організація самостійно вибирає, хто і яким чином вестиме облік. Ведення бухгалтерського обліку здійснюється: бухгалтерською службою на чолі з головним бухгалтером; приватним підприємцем – фахівцем з бухгалтерського обліку; аудиторською фірмою; самостійно керівником організації.

Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи при наявності в них об'єктів оподаткування сплачують до бюджетів податки і збори, визначені податковим законодавством України. Слід наголосити, що неприбуткові організації (непідприємницькі товариства) можуть здійснювати й підприємницьку діяльність. У статті 85 Цивільного кодексу України вказано, що непідприємницькими товариствами є товариства, які не мають на меті одержання прибутку для його наступного розподілу між учасниками, а особливості правового статусу окремих видів підприємницьких товариств встановлюються законом. У статті Цивільного кодексу України наголошується, що непідприємницькі товариства (кооперативи, крім виробничих, об'єднання громадян тощо) та установи можуть поряд зі своєю основною діяльністю здійснювати підприємницьку діяльність, якщо інше не встановлено законом і якщо ця діяльність відповідає меті, для якої вони були створені, та сприяє її досягненню [3].

Таким чином, для визначення, чи є товариство неприбутковою організацією визначальним, є відсутність розподілу прибутку між членами товариства.

Неприбуткового статусу вони набувають у випадку, коли в них відсутній такий об'єкт оподаткування, як прибуток і вони внесені органами державної податкової служби до Реєстру неприбуткових організацій та установ [4].

Отже, хоча в Законі «Про сільськогосподарську кооперацію» визначено неприбутковість кооперативів, однак вони повинні пройти процедуру внесення до Реєстру неприбуткових організацій. При включенні неприбуткової установи до бази Реєстру їй за кодом з Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (ЄДРПОУ) присвоюється ознака неприбутковості установи чи організації.

Присвоєння установам та організаціям ознаки неприбутковості здійснюють державні податкові інспекції у районах, містах (крім міст Києва та Севастополя), районах у містах, міжрайонні, об'єднані та спеціалізовані державні податкові інспекції відповідно до структури ознаки неприбутковості.

Статтею 157 Податкового Кодексу визначаються умови оподаткування неприбуткових установ та організацій, а також надається їх перелік. Так, у пункті 1.121 статті 14 ПК визначено, що неприбутковими визнаються підприємства, установи та організації, основною метою діяльності яких є не отримання прибутку, а провадження благодійної діяльності та меценатства і іншої діяльності, передбаченої законодавством. До неприбуткових Кодекс відносить ті установи та організації, які внесені до Реєстру неприбуткових організацій та установ (частина 1 статті 157 ПК) [5].

Хоча сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи окремим рядком не включено до переліку неприбуткових установ та організацій як у Податко-

вому кодексі України, так і в Положенні про Реєстр неприбуткових установ та організацій, однак такі кооперативи отримують статус неприбуткової організації відповідно до ознаки 0011: інші, ніж визначені в підпункті «б» пункту 157.1 статті 157 розділу III Кодексу, юридичні особи, діяльність яких не передбачає отримання прибутку згідно з нормами відповідних законів (підпункт «г» пункту 157.1 статті 157 розділу III Кодексу) [5; 6].

Стимулююча функція податків створює орієнтири для розвитку або згорання виробництва, діяльності, адресну спрямованість такого інституту, як неприбутковість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів може, за існування інших сприятливих умов, суттєво й позитивно вплинути на їхній розвиток.

Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи не є власниками сільськогосподарської продукції, що вироблена, вирощена, відгодована, виловлена або зібрана (заготовлена) його членами – виробниками сільськогосподарської продукції. Власниками сільськогосподарської продукції, яка заготовляється, переробляється, постачається, збувається (продається) таким кооперативом, є його члени. Кооператив не купує продукцію своїх членів, а реалізує її від їх імені, в окремих випадках сплачуючи члену кооперативу аванс у формі попередньо встановленої ціни. Продукція, що передається членом кооперативу, залишається його власністю, у випадку включення у сферу послуг кооперативу зберігання та переробки неприбутковість останнього забезпечує давальницька схема руху товарів. Оскільки передача продукції не веде до зміни власника.

Отже, й надходження, отримані сільськогосподарським обслуговуючим кооперативом від збуту (продажу) продукції за дорученням своїх членів, не є його доходами, вони тільки зменшують витрати та/або збільшують доходи членів кооперативу.

Член сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу залишається власником своєї продукції аж до її реалізації.

Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив також не продає членам засоби виробництва, а закупає їх від їх імені за поданими ними заявками та за їх рахунок. За ці послуги кооператив отримує плату від членів кооперативу, що може вноситися також заздалегідь – повністю чи частково. Ця плата включається до доходу кооперативу.

Неприбуткові організації не є платниками податку на прибуток у випадку, якщо вони отримують виключно доходи, які визначені у ст. 157 [5]. Тому, згідно зі ст. 154.6, такі організації мають спрощену систему бухгалтерського обліку. Для ведення бухгалтерського обліку треба використовувати методичні рекомендації щодо застосування реєстрів бухгалтерського обліку [7].

Для цілей оподаткування платники податків зобов'язані вести облік доходів, витрат та інших показників, пов'язаних з визначенням об'єктів оподаткування та/або податкових зобов'язань, на підставі первинних документів, реєстрів бухгалтерського обліку, фінансової звітності, інших документів, пов'язаних з обчисленням і сплатою податків і зборів, ведення яких передбачено законодавством. Не належать до витрат затрати, не підтверджені відповідними розрахунковими, платіжними та іншими первинними документами, обов'язковість ведення і зберігання яких передбачена правилами ведення бухгалтерського обліку та нарахування податку.

Для неприбуткових організацій групи «г» згід-

но з п. 157.5 ПКУ, яким присвоєно статус неприбуткової організації з кодом 0011 (до яких відносяться обслуговуючі кооперативи), звільняються доходи, отримані у вигляді:

- разових або періодичних внесків, відрахувань засновників і членів;
- коштів або майна, які надходять таким неприбутковим організаціям від провадження їх основної діяльності та у вигляді пасивних доходів;
- дотацій або субсидій, отриманих з державного або місцевих бюджетів, державних цільових фондів або в межах технічної чи благодійної, у тому числі гуманітарної, допомоги, крім дотацій на регулювання цін на платні послуги, які надаються таким неприбутковим організаціям або через них їх одержувачам згідно із законодавством, з метою зниження рівня таких цін.

Доходи неприбуткових організацій умовно можна розділити за джерелами надходження грошових коштів і товарно-матеріальних цінностей таким чином (рис. 1).

Доходи від цільового фінансування – це доходи, отримані неприбутковою організацією у вигляді безоплатних та безповоротних грошових коштів і/або майна для фінансування певних заходів, програм і проектів, а також для покриття планових витрат. Цільове фінансування поступає в неприбуткову організацію у вигляді добродійної допомоги (гуманітарної), субсидій, дотацій, членських внесків юридичних і фізичних осіб тощо. Використання таких надходжень для фінансування інших цілей, ніж передбачені, заборонено.

Бухгалтерський облік таких доходів ведуть на рахунок 48 «Цільове фінансування і цільові надходження», за кредитом якого відображається надходження таких засобів і/або майна, а за дебетом – суми використаних коштів на цільове фінансування, визнає доходом, а також повернення невикористаних сум.

Порядок виникнення доходів при отриманні цільового фінансування визначається у відповідності з п. 16-19 П(С)БО 15 «Дохід» – рис. 2.

У випадку, якщо грошові кошти, отримані за цільовим фінансуванням, використовуватимуться для придбання основних засобів або нематеріальних активів, то така операція може бути відображена із застосуванням рахунку 69 «Доходи майбутніх періодів».

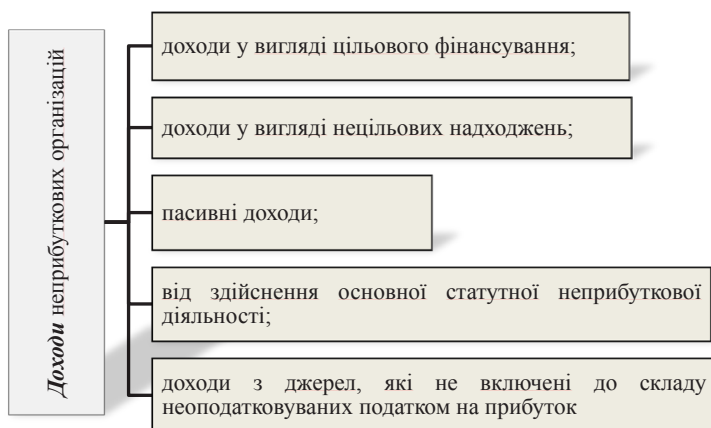


Рис. 1. Класифікація доходів неприбуткових організацій за джерелами надходження грошових коштів і товарно-матеріальних цінностей

Цільове фінансування

не визнається доходом до тих пір, поки не буде підтвердження, що воно отримане неприбутковою організацією і виконані всі умови такого фінансування;

визнається доходом у тих звітних періодах, у яких будуть здійснені витрати, пов'язані з виконанням умов отримання коштів, до того ж цільове фінансування, отримане:

- у вигляді основних засобів, нематеріальних активів і/або інших капітальних інвестицій, визнається доходом протягом періоду їх корисного використання пропорційно сумі нарахованої амортизації цих об'єктів;
- для компенсації витрат (збитків), понесених неприбутковими організаціями. Дохід з такого фінансування визнається у тому періоді, в якому виникає дебіторська заборгованість, пов'язана з цим фінансуванням.

Рис. 2. Порядок виникнення доходів при отриманні цільового фінансування [8]

дів», за кредитом якого відображається використана сума цільового фінансування, а за дебетом – поступове визнання доходів.

Відображення доходів відбувається залежно від виду отриманого активу із застосуванням:

- субрахунок 718 «Дохід від безоплатно одержаних оборотних активів» – у разі отримання цільового фінансування, пов'язаного з операційною діяльністю;
- субрахунок 719 «Дохід від здійснення основної діяльності».

Доходи від нецільових надходжень (безоплатно надані грошові кошти, товари, послуги) – це отримані неприбутковою організацією доходи нецільового призначення, тобто без конкретної вказівки, як розпорядитися отриманими грошовими коштами і/або майном.

Доходи від проведення основної або іншої статутної неприбуткової діяльності – це також доходи, отримані неприбутковою організацією від продажу товарів (послуг), що пропагують принципи і ідеї, для захисту яких була створена така неприбуткова організація і які тісно пов'язані з її основною діяльністю.

Доходи з джерел, які не вказані в п. 157.5 ПК, – це доходи, що підлягають оподаткуванню на прибуток. Наприклад, доходи від здачі в оренду майна, дохід від безоплатно отриманого майна, від реалізації надлишків товарно-матеріальних цінностей або доходи, отримані в результаті продажу товарів (послуг), які не належать до основної діяльності, передбаченої статутом.

Усі доходи неприбуткових організацій і установ, згідно з вимогами ст. 157 ПК, вважаються доходами, що не враховуються для визначення об'єкта оподаткування [5, п. 136.1.8].

Основні принципи відображення в бухгалтерському обліку витрат:

- витрати відображаються одночасно із зменшенням активів і збільшенням зобов'язань;
- визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони були здійснені;
- витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходами певного періоду, відображаються у складі того звітного періоду, в якому були здійснені.

Усі витрати неприбуткових організацій, які безпосередньо пов'язані з використанням доходів, звільнених від оподаткування згідно з п. 157 ПКУ, вважаються іншими витратами. До складу інших витрат неприбуткових організацій включають:

– операційні витрати, пов'язані зі статутною діяльністю неприбуткових організацій (рахунок 949 «Інші витрати операційної діяльності»);

– адміністративні витрати (рахунок 92 «Адміністративні витрати»).

Розглянемо два ключові моменти, на яких базується різниця в оподаткуванні обслуговуючого і виробничого кооперативу. Виробничий кооператив, в розумінні Податкового Кодексу та інших законів, є сільськогосподарським товаровиробником, що надає можливість акумулювати ПДВ та платити фіксований сільгосподаток. Обслуговуючий кооператив такої можливості не має, але може отримати статус неприбуткового (рис. 3).

У статуті мають бути прописані (або завчасно внесені зміни) усі можливі джерела надходження коштів, а також усі можливі види діяльності неприбуткової організації. Обов'язковою умовою отримання коду неприбутковості є пункт у статуті: «У разі ліквідації доходи або майно кооперативу не підлягають розподілу між його засновниками, учасниками або членами та повинні бути передані одній або кільком неприбутковим організаціям відповідного виду або зараховані до доходу бюджету».

Якщо неприбуткова організація була включена в Реєстр неприбуткових установ і організацій до 01.04.2011 р., то не потрібно повторно подавати документи для отримання нового Рішення про внесення до Реєстру у зв'язку з набранням чинності Положення про Реєстр.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, метою кооперації є задоволення економічних, соціальних та інших потреб членів кооперативних організацій на основі поєднання їх особистих та колективних інтересів, поділу між ними ризиків, витрат і доходів, розвитку їх самоорганізації, самоуправління та самоконтролю. Після державної реєстрації необхідною умовою для отримання юридичною особою статусу неприбуткової організації є включення її до Реєстру неприбуткових організацій і установ.

Відповідно до прийнятих класифікацій та порядку розподілу і списання встановлюється порядок ведення доходів і витрат. Відповідно до п. 17 П(С)БО 15 «Дохід», «Отримане цільове фінансування визнається доходом протягом тих періодів, у яких були зазначені витрати, пов'язані з виконанням умов цільового фінансування». Стосовно витрат, то, відповідно до п. 11 П(С)БО 16 «Витрати», організації мають встановлювати їх самостійно. Правила бухгалтерського обліку й надалі залишаться незмінними [9]. Зважаючи на специфіку діяльності неприбуткових організацій, особливо благодійних фондів, треба зазначити обов'язкове використання рахунків 92 та 949 з ме-



Рис. 3. Різниця в оподаткуванні обслуговуючого і виробничого кооперативу

тою розподілу витрат на адміністративні та витрати діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Пантелеймоненко А.О. Неприбуткова природа кооперативних організацій / А.О. Пантелеймоненко [Текст] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.heifer.org.ua/heifer/files/Nepributkova_pryroda_cooperatyvnyh_organizacij.pdf.
- Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV [Текст] // чинний, поточна редакція від 15.10.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
- Цивільний Кодекс : Закон України від 16.01.2003 № 435-IV [Текст] // чинний, поточна редакція від 06.11.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
- Про сільськогосподарську кооперацію : Закон України від 17.07.1997 № 469/97-ВР [Текст] // чинний, поточна редакція від 19.01.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/469/97-%D0%B2%D1%80>.
- Податковий Кодекс України : Закон України від 02.12.2010 №2755-VI [Текст] // чинний, поточна редакція від 08.11.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
- Про затвердження Положення про Реєстр неприбуткових установ та організацій : Наказ Міністерства фінансів України від 24.01.2013 року № 37 / Державна податкова адміністрація України // Верховна Рада України : офіційний веб-сайт. – [2013] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0267-13>.
- Кірсанова Ю. Практичні поради з питань бухгалтерського обліку та звітності в обслуговуючих кооперативах : посібник [Текст] / Ю. Кірсанова. – К. : ТОВ «Софія», 2012. – 140 с.
- Дохід : Положення (стандарт) бухгалтерського обліку, затв. Наказом Міністерства України від 29.11.1999 № 290 [Текст] // чинний, поточна редакція від 09.08.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.
- Кірсанова Ю. Питання вдосконалення бухгалтерського обліку у малих та середніх сільгоспідприємствах. Значення достовірних облікових даних для внутрішніх та зовнішніх користувачів : практичний посібник [Текст] / Ю. Кірсанова. – К. : ТОВ «Софія». – 2014. – 140 с.

УДК 657

Петренко Н.І.

доктор економічних наук,
професор кафедри бухгалтерського обліку й аудиту
Відокремленого підрозділу
Національного університету біоресурсів і природокористування України
«Бережанський агротехнічний інститут»

Столяренко О.М.

доктор економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Національної академії статистики, обліку й аудиту

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ПРОФЕСІЇ ЯК ОДИН ІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РЕАЛІЗАЦІЮ ПРИНЦИПУ БЕЗПЕРЕРВНОСТІ

Розкрито вимоги, що висуваються до сучасного бухгалтера. Виділено соціально-психологічні аспекти у роботі бухгалтерської інформаційної системи суб'єкта господарювання. Доведено, що рівень професійної підготовки облікових кадрів, вміння застосовувати ними професійне судження та дотримання етичних норм бухгалтерської професії впливають на реалізацію принципу безперервності.

Ключові слова: принцип безперервності, фактор, бухгалтерська професія, соціально-психологічний аспект, професійне судження, етика.

Петренко Н.И., Столяренко Е.Н. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОЙ ПРОФЕССИИ КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРИНЦИПА НЕПРЕРЫВНОСТИ

Раскрыты требования, выдвигаемые к современному бухгалтеру. Выделены социально-психологические аспекты в работе бухгалтерской информационной системы хозяйствующего субъекта. Доказано, что уровень профессиональной подготовки учетных кадров, умение применять ими профессиональное суждение и соблюдение этических норм бухгалтерской профессии влияют на реализацию принципа непрерывности.

Ключевые слова: принцип непрерывности, фактор, бухгалтерская профессия, социально-психологический аспект, профессиональное суждение, этика.

Petrenko N.I., Stolyarenko O.M. SOCIALPSYCHOLOGICAL ASPECTS of ACCOUNTING PROFESSION AS ONE OF FACTORS of INFLUENCE are ON REALIZATION of PRINCIPLE of CONTINUITY

Requirements that is pulled out to the modern accountant are exposed. Socialpsychological aspects are distinguished in process of accounting informative method of subject of menage. It is well-proven that level of the professional training of registration personnels, ability to apply by them professional judgement and observance of ethic norms of accounting profession influence on realization of principle of continuity.

Keywords: principle of continuity, factor, accounting profession, socialpsychological aspect, professional judgement, ethics.

Постановка проблеми. Ринкові перетворення в нашій країні спричинили за собою істотні зміни в організації бухгалтерського обліку на підприємстві. Бухгалтерська служба стала брати активну участь у процесах управління підприємством, відповідно, стала зміна відношення бухгалтерів до процесу і результатів своєї праці.

Якщо в умовах соціалістичного обліку його основною метою була фіксація фактів господарського життя, то сьогодні головний бухгалтер (професійний бухгалтер) розглядається як активний учасник процесу управління суб'єктом господарювання. Це спричинило зміну змісту бухгалтерської професії, яка стала носити комплексний характер. Сучасний бухгалтер повинен володіти навичками аналітичної роботи, вміти вести контроль за якістю ведення бухгалтерського обліку, вміти вести облік в умовах комп'ютеризованого середовища, знати на високому рівні цивільне, господарське, трудове та податкове законодавство тощо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичним обґрунтуванням питань, пов'язаних з розвитком методичного забезпечення бухгалтерського обліку в умовах порушення принципу безперервності, присвячені праці вітчизняних і зарубіжних вчених: Є.М. Андрущак, І.О. Астраханцевої, Р.Г. Афанасьєва, О.С. Бакаєва, Л.А. Бернстайна, І.М. Богатої, Н.О. Бреславцевої, Г.В. Булкот, Ф.Ф. Бутинця,

О.М. Галенко, В.Б. Івашкевича, Н.М. Карзаєвої, В.В. Ковальова, С.Л. Коротаєва, Т.О. Кубасової, І.Г. Кукукіної, Л.І. Кулікової, М.І. Кутера, Н.М. Литвина, Д. Мідлтона, О.М. Малигіної, О.М. Назаряна, В.Д. Новодворського, Ф. Обербрінкмана, В.В. Панкова, Б.М. Полякова, Я.Г. Рябцевої, Ж. Саварі, Я.В. Соколова, Н.В. Сухолитки, О.В. Терещенка, В.І. Ткача, К.Р. Ферріса, Є. Халферта, О.М. Хоріна, Дж.К. Ван Хорна.

У той же час проблеми дослідження факторів впливу на реалізацію принципу безперервності, зокрема соціально-психологічного аспекту бухгалтерської професії, вченими не досліджувалися, що посилює актуальність дослідження за цією проблематикою.

Постановка завдання. Цілі, що висувалися та були досягнуті при написанні статті, полягають у виявленні соціально-психологічних аспектів бухгалтерської діяльності та визначенні характеру їх впливу на порушення принципу безперервності з метою забезпечення достовірності, повноти та оперативності бухгалтерської інформації.

Виклад основного матеріалу дослідження. В ринкових умовах професійний бухгалтер почав розглядатися як безпосередній та активний учасник процесу управління економічним суб'єктом, що зумовило відповідну зміну відношення бухгалтерів до процесу і результатів своєї праці. З метою інформаційного за-

безпечення безперервності діяльності підприємства від сучасного бухгалтера вимагається:

– достовірно відображати фінансово-господарський стан підприємства, користуючись наданою бухгалтерськими стандартами свободою вибору методів та прийомів ведення бухгалтерського обліку;

– задовольняти інформаційні потреби заінтересованих користувачів, використовуючи надану Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку свободу у виборі варіантів складання і подання звітності залежно від конкретних особливостей підприємства.

З переходом до ринкової економіки одночасно зі зміною змісту бухгалтерської професії змінилися вимоги до особистих якостей бухгалтера. Сучасна організація бухгалтерського обліку на підприємстві передбачає, що у процесі виконання роботи бухгалтер повинен широко застосовувати професійне судження, на зміст якого суттєвий вплив мають особисті якості бухгалтера.

Питанням психологічного дослідження особливостей бухгалтерської професії на сьогодні приділено мало уваги. У цих умовах виникає необхідність враховувати такі, найбільш значимі з точки зору безперервності діяльності економічного суб'єкта, соціально-психологічні аспекти у роботі бухгалтерської інформаційної системи підприємства:

– рівень професійної підготовки облікових кадрів і вміння застосовувати ними професійне судження;

– дотримання етичних норм бухгалтерської професії;

– використання поведінкових методів у роботі із зовнішніми користувачами.

1. Рівень професійної підготовки облікових кадрів і вміння застосовувати ними професійне судження.

В умовах директивної економіки бухгалтерському обліку був властивий великий ступінь урегульованості, як щодо порядку ведення бухгалтерського обліку на підприємстві, так і складання та подання бухгалтерської звітності. Це проявлялося у тому, що робота бухгалтера регулювалася інструкціями, що видавалися у великій кількості не лише Міністерством фінансів, але й різними галузевими відомствами. При цьому, як правило, бухгалтеру задавалися типові бухгалтерські записи для фіксації конкретних господарських операцій. У таких умовах головним завданням бухгалтера було чітко дотримання норм бухгалтерських інструкцій. Загальноприйнятою була точка зору, що при належному виконанні інструкцій автоматично забезпечується достовірність бухгалтерської звітності для держави, яка була практично єдиним зовнішнім користувачем інформації, що надається бухгалтерським обліком про діяльність підприємства.

З точки зору психології, в умовах соціалістичної економіки до професії бухгалтера не висувалися особливі вимоги, оскільки робота бухгалтера носила переважно реєстраційний характер. З професійної точки зору від бухгалтера вимагалися звичайні характеристики працівника, так як уважність та сумлінність під час відображення фактів господарського життя щодо норм законодавства. В умовах наявності лише одного зовнішнього користувача – держави і, відповідно, відсутності будь-яких інших зовнішніх користувачів інформації, у підприємства не виникало завдань, пов'язаних із задоволенням їх специфічних інформаційних потреб. Це виключало необхідність орієнтації бухгалтерської звітності на конкретних користувачів інформації з їх індивідуальними особливостями інтелектуального та психологічного характеру.

Перехід економіки України у світову економічну спільноту неможливий без інтеграції української бухгалтерської професії у світову професійну спільноту. У роботі бухгалтера з'явилася творча складова, зумовлена можливістю самостійного вибору і закріплення в обліковій політиці підприємства тих способів обліку, які найбільш достовірно описують його фінансовий і майновий стан.

Практичне втілення у життя цих положень пов'язане з великими труднощами, які зумовлені дією людського фактора. На сьогодні вимагається корінна перебудова мислення бухгалтерів, перед якими встає проблема, викликана, з одного боку, необхідністю робити усвідомлений вибір того або іншого методу оцінки або способу обліку, з іншого боку – обов'язком нести відповідальність за зроблений вибір. Це вимагає від бухгалтера певних ділових якостей, оскільки «набагато легше наслідувати приписи, ніж брати на себе хоч би мінімальну відповідальність, наприклад, щодо вибору того або іншого методу оцінки або обліку» [3, с. 164].

Великий вибір відображення економічної дійсності вимагає створення нових підходів як до формування, так і до сприйняття положень (стандартів) бухгалтерського обліку, оскільки багато з них носить описовий характер. Відсутність чітких і однозначних рекомендацій змушує бухгалтера мати власну обґрунтовану думку про доцільність використання на підприємстві того чи іншого варіанту бухгалтерського обліку. Від того, як він трактуватиме факти господарського життя, залежать фінансові показники звітності, стан підприємства і результати його діяльності, а отже, реакція зовнішніх зацікавлених користувачів. Бухгалтер повинен вміти формувати і використовувати в практичних цілях обґрунтоване професійне судження.

Формування якісного професійного судження передбачає серйозну підготовку спеціаліста, яка можлива лише при високому рівні бухгалтерської освіти. З одного боку, завдання полягає у підготовці достатньої кількості спеціалістів, які розуміються на концепціях та правилах формування інформації в бухгалтерському обліку і звітності, що володіють сучасними навичками ведення бухгалтерського обліку, підготовки й аудиту бухгалтерської звітності.

З іншого боку, якісна система бухгалтерського обліку і звітності передбачає наявність достатньої кількості користувачів інформації, що формується у бухгалтерському обліку і звітності, що мають потребу та навички її використання при прийнятті економічних рішень, зокрема під час визначення напрямів інвестування капіталу і аналізу ризиків, пов'язаних з ним. Наявність таких зацікавлених користувачів, здатних ефективно та своєчасно використовувати інформацію, що накопичується у бухгалтерському обліку, є однією із найважливіших передумов розвитку бухгалтерського обліку і звітності.

У статті Я.В. Соколова і Т.О. Терентьевої «Професійне судження бухгалтера: підсумки минулого століття» професійне судження визначене як думка, сумлінно висловлена професійним бухгалтером щодо господарської ситуації, яка є корисною як для її характеристики, так і для прийняття дієвих управлінських рішень [8]. Ключовим словом з точки зору бухгалтерської професії тут є «сумлінно». Згідно з «Тлумачним словником» С.І. Ожегова, «сумлінний» – це той, хто чесно виконує свої зобов'язання, обов'язки [6, с. 165], тобто бухгалтеру під час прийняття рішень необхідно бути об'єктивним, він не повинен орієнтуватися на власну вигоду або на інтереси будь-яких учасників господарського процесу.

Л.З. Шнейдман визначає професійне судження як думку, висновок, що є основою для прийняття рішення в умовах невизначеності і базується на знаннях, досвіді та кваліфікації відповідних спеціалістів [1, с. 55]. М.Є. Ліанський під професійним судженням розуміє обґрунтовану думку професійного бухгалтера щодо способів кваліфікації та розкриття інформації про фінансовий стан, фінансові результати підприємства та їх зміну [5, с. 72].

На нашу думку, під професійним судженням слід розуміти обґрунтоване, незалежне судження спеціаліста у сфері бухгалтерського обліку, щодо способів формування звітності, об'єктів обліку, що базується на спеціальних знаннях, кваліфікації, досвіді спеціалістів, практиці відображення господарських операцій в умовах невизначеності.

Необхідність застосування професійного судження виникає у тих випадках, коли перед бухгалтером виникають ситуації невизначеності такого характеру:

1) у нормативних документах містяться суперечливі положення, тому бухгалтер одночасно, виконуючи вимоги одних документів, порушує вимоги інших;

2) порядок бухгалтерського обліку господарських операцій не встановлений, тому бухгалтер вимушений приймати рішення на основі загальноприйнятих принципів та правил бухгалтерського обліку;

3) вимоги до змісту Положення про бухгалтерську службу носять узагальнюючий характер, конкретні критерії вибору відсутні, тим самим бухгалтеру, надається повна свобода вибору рішень і їх обґрунтування;

4) неефективне використання бухгалтерської інформації на більшості підприємствах;

5) занадто великий обсяг та висока інтенсивність праці бухгалтера (через значну трудомісткість робіт щодо виконання вимог податкового законодавства; затримки на роботі, робота у вихідні та святкові дні, особливо у періоди звітності та податкових перевірок; небажання керівництва здійснювати додаткові витрати щодо прийому додаткових працівників тощо);

6) нервові перенавантаження, викликані значним обсягом відповідальності бухгалтера, що передбачена законодавством, в тому числі податковим, а також особисті проблеми, пов'язані із завантаженістю на роботі протягом тривалого часу тощо.

Застосування професійного судження вимагає формування у бухгалтера нового світобачення, перебудови його мислення. Про те, що цей процес відбувається досить складно, можна судити з того, що сьогодні на практиці часто не затребувані не лише окремі положення деяких бухгалтерських стандартів, але і ряд самих стандартів. Слід звернути увагу на те, що при проведенні семінарів для професійних бухгалтерів більша частина часу, як правило, приділяється технічним питанням обліку й оподаткування, і практично залишаються осторонь актуальні проблеми методології бухгалтерського обліку, а саме володіння методологією обліку і є базою формування обґрунтованого професійного судження, спрямованого на дотримання принципу безперервності.

2. *Дотримання етичних норм бухгалтерської професії.*

На сьогодні професія бухгалтера набула громадського значення, що накладає особливу моральну відповідальність на представників цієї професії за суворе дотримання громадських інтересів. Необхідність дотримання моральних норм визнана світовою професійною спільнотою бухгалтерів. Міжнародною федерацією бухгалтерів розроблений Кодекс етики професійних бухгалтерів, основним завданням якого є підвищення однорідності норм професійної етики бухгалтерів у різних країнах світу [4]. Кодексом розкриті основні принципи етики професійного бухгалтера, зміст яких наведено у таблиці 1.

Дотримання етичних норм можливе лише при масовій зміні самосвідомості бухгалтерів, представники бухгалтерської професії повинні переосмислити свою роль і місце в структурі управління суб'єкта господарювання, а управлінський персонал – усвідомити значення бухгалтера в розвитку підприємства. Велике значення має організація процесу підготовки і підвищення кваліфікації бухгалтерських кадрів, ори-

Таблиця 1

Основні фундаментальні принципи етики професійного бухгалтера

Принцип	Зміст
Чесність	Професійний бухгалтер повинен бути відвертим та чесним при наданні професійних послуг.
Об'єктивність	Професійному бухгалтеру слід бути справедливим і не дозволяти собі необ'єктивності або упередженості, конфлікту інтересів та впливу інших осіб, які шкодитимуть його об'єктивності.
Професійна компетентність та належна ретельність	Професійний бухгалтер має надавати професійні послуги з належною ретельністю, компетентністю та старанністю; він зобов'язаний постійно підтримувати високий рівень своїх професійних знань і вмінь, щоб забезпечити отримання клієнтом чи роботодавцем переваг професійних послуг, наданих компетентною особою, яка спирається на сучасні тенденції у практиці, законодавстві та методах роботи.
Конфіденційність	Професійний бухгалтер повинен зберігати конфіденційність інформації, одержаної в процесі надання професійних послуг, і не повинен використовувати чи розголошувати таку інформацію без належних та визначених повноважень, окрім випадків, коли є юридичне чи професійне право або обов'язок розкрити цю інформацію.
Професійна поведінка	Професійний бухгалтер повинен діяти так, щоб це відповідало добрій репутації професії, і утримуватися від будь-якої поведінки, яка могла б дискредитувати професію. Обов'язок утримуватися від будь-якої поведінки, яка могла б дискредитувати професію, вимагає, щоб організації – члени МФБ, розробляючи стандарти етики, враховували відповідальність професійного бухгалтера перед клієнтами, третіми сторонами, іншими бухгалтерами, працівниками, роботодавцями та громадськістю в цілому.
Технічні стандарти	Професійний бухгалтер повинен надавати професійні послуги згідно з відповідними технічними і професійними стандартами. Професійні бухгалтери зобов'язані ретельно і кваліфіковано виконувати інструкції клієнта або роботодавця тією мірою, якою вони сумісні з вимогами чесності, об'єктивності, а у випадку професійних бухгалтерів-практиків – незалежності.

Джерело: узагальнено на основі [4]

ентованого на формування глибокого розуміння норм професійної етики.

Проблеми дотримання етичних норм виникають на етапі прийняття управлінських рішень. Їх поява зумовлена тим, що далеко не всі рішення, що забезпечують максимально високий результат, можуть відповідати нормам законів, загальнолюдській моралі і громадським інтересам. Ці розходження неминуче приводять до виникнення конфліктів між приватними та громадськими інтересами. Проблема вибору між ними є складною, оскільки наслідування громадським інтересам не завжди може бути вигідним для осіб, що приймають рішення на підприємстві. Пріоритет приватних інтересів призводить до порушення етичних норм. Суттєве порушення етики підриває громадську довіру до професії бухгалтера і може призвести не лише до зменшення її престижу, але й до зникнення.

На практиці зустрічаються конфлікти між бухгалтером і керівництвом підприємства, зумовлені різницею в їх економічних інтересах. Бухгалтер нерідко відчуває тиск з боку керівництва, що примушує його навмисно порушувати бухгалтерські принципи і викривляти звітність. При цьому збиток, що завдається суспільству, може бути значним.

Звісно, що ні правила, ні норми самі по собі не можуть забезпечити якісні показники, що вимагаються до звітності. Це можна зробити «лише тоді, коли є порядні та чесні люди, які намагаються «зробити правильні речі», а не те, що вигідно або просто дозволено» [2, с. 26]. Тому, з одного боку, ідучи на компроміс, бухгалтер нібито робить добру справу, сприяючи підвищенню вартості підприємства, проте насправді обманює власників. Очевидно, що дотримання у бухгалтерській професії таких етичних норм, як чесність, порядність і безкомпромісність, що виключають обман і зловживання, дозволять забезпечити на високому рівні довіру суспільства до професії бухгалтера.

В умовах сучасної України бухгалтерам непросто дотриматись етичних норм професійної поведінки. Це пояснюється передусім недосконалістю бухгалтерського та трудового законодавства, що роблять бухгалтерів практично беззахисними перед роботодавцями. Окрім того, громадські організації бухгалтерів, що діють на сьогодні, також практично не займаються захистом інтересів своїх членів. Без вирішення цих проблем неможливе підвищення престижу українського бухгалтера, як у нашій країні, так і за кордоном.

Висновки з проведеного дослідження та перспективи подальших досліджень. Процес накопичення та споживання облікової інформації є необхідним елементом управлінської ланки, що знаходиться у певній залежності від психологічних особливостей осіб, які беруть участь в управлінні юридичною особою. Проведене дослідження дозволило визначити соціально-психологічні аспекти бухгалтерської професії в умовах порушення принципу безперервності (рівень професійної підготовки та вміння застосувати професійне судження, дотримання етичних норм бухгалтерської професії, використання поведінкових методів у роботі із зовнішніми користувачами), що сприяє зміні ролі бухгалтера в процесах управління діяльністю неплатоспроможного підприємства. Вважаємо, що окремого дослідження потребує один із запропонованих нами соціально-психологічних аспектів бухгалтерської професії, а саме використання поведінкових методів у роботі із зовнішніми користувачами. Саме тому подальші дослідження будуть присвячені використанню методів біхевіоризму бухгалтерами в діяльності підприємства, що функціонує в умовах порушення принципу безперервності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Генералова Н.В. Профессиональное суждение и его применение при формировании отчетности, составленной по МСФО // Бухгалтерский учет. – 2005. – № 23. – С. 54-62.
2. Дипиаза С. Будущее корпоративной отчетности. Как вернуть доверие общества / С. Дипиаза (младший), Р. Экклз. – М.: Альпина Паблшер, 2003. – 212 с. – С. 183.
3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560 с.
4. Кодекс етики професійних бухгалтерів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/document/81073/D6.pdf>.
5. Лианский М.Е. Профессиональное суждение и бухгалтерская отчетность организации // Бухгалтерский учет. – 2006. – № 24. – С. 71-72.
6. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. – М.: АЗЪ, 1996. – 928 с.
7. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней : учебн. пособие для вузов / Ярослав Вячеславович Соколов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
8. Соколов Я.В. Профессиональное суждение бухгалтера: итоги минувшего века / Я.В. Соколов, Т.О. Терентьева // Бухгалтерский учет. – 2001. – № 12. – С. 53-57.
9. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика. – 496 с.
10. Шер И.Ф. Бухгалтерия и баланс / И.Ф. Шер. – 4-е изд.: Пер. с нем. / Под ред. проф. Н.С. Лунского. – М.: Экономическая жизнь, 1926. – 574 с.

СЕКЦІЯ 9 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 330.46:336.64

Комар М.І.*асистент кафедри економічної кібернетики
Львівського національного університету імені Івана Франка*

МОДЕЛЬ ОПТИМІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У МАЛОМУ БІЗНЕСІ

Стаття присвячена дослідженню проблеми фінансування інноваційних процесів у малому бізнесі. Запропоновано триетапну процедуру побудови моделі оптимізації фінансового забезпечення інноваційних процесів у малому бізнесі, яка враховує інтереси інноваторів та власників фінансових ресурсів, а також критерії максимізації прибутку та мінімізації ризику обох учасників інноваційного процесу. Розроблена автором модель може бути використана у процесі підтримки прийняття рішень щодо реалізації інноваційних проектів суб'єктами малого підприємництва.

Ключові слова: інноваційний процес, малий бізнес, модель, оптимізація, портфель інноваційних проектів, ризик.

Комар М.И. МОДЕЛЬ ОПТИМИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

Статья посвящена исследованию проблемы финансирования инновационных процессов в малом бизнесе. Предложена трехэтапная процедура построения модели оптимизации финансового обеспечения инновационных процессов в малом бизнесе, которая учитывает интересы новаторов и собственников финансовых ресурсов, а также критерии максимизации прибыли и минимизации риска обоих участников инновационного процесса. Модель может использоваться в процессе поддержки принятия решений, касающихся реализации инновационных проектов субъектов малого предпринимательства.

Ключевые слова: инновационный процесс, малый бизнес, модель, оптимизация, портфель инновационных проектов, риск.

Komar M.I. THE MODEL OF FINANCIAL PROVISION OPTIMIZATION FOR INNOVATING IN SMALL BUSINESSES

The article studies a financing problem of innovating in small businesses. A three-stage procedure for building model of financial provision optimization for innovating in small businesses is offered. The model considers the interests of innovators and owners of financial resources and the criteria of maximizing profit and minimizing the risk of both innovating participants. The author's model could be applied while decision making about implementing innovative projects in small businesses.

Keywords: innovating, small businesses, model, optimization, innovative project list, risk.

Постановка проблеми. Сталий економічний розвиток України забезпечується не тільки виваженою економічною політикою держави, а й розвитком малого бізнесу. Для підтримки та координації процесу розвитку малого бізнесу в Україні створено Державну службу з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва. Національна програма державної підтримки підприємництва в Україні включає: формування правової бази розвитку і підтримки підприємства та державного регулювання підприємницької діяльності; фінансово-організаційну підтримку; забезпечення матеріальних умов розвитку підприємництва; інформаційну підтримку; підтримку зовнішньоекономічної діяльності підприємництва; наукове і кадрове забезпечення підприємницької діяльності; організаційне забезпечення державної підтримки розвитку підприємництва.

Особливістю малого бізнесу є те, що він простий у формуванні та управлінні, швидко реагує на зміни середовища, оскільки відзначається мобільністю у прийнятті рішень під впливом кон'юнктури ринку, потребує порівняно невеликого початкового капіталу, надає робочі місця тисячам громадян. У сучасних умовах розвитку економічних відносин малий бізнес пов'язують з пошуком нових можливостей і насамперед з інноваціями. Частка підприємств, що займалися інноваціями в Україні має тенденцію до збільшення. За даними Державної служби статис-

тики України, у 2013 р. частка таких підприємств зросла на 50% у порівнянні з 2006 р. та все одно залишається майже у три рази меншою, ніж в країнах з розвинутою економікою [1]. Низька інноваційна активність підприємств свідчить про обмеженість їх платоспроможного попиту на інновації та відсутність дієвих стимулів до інноваційної діяльності. Суб'єкти інноваційної діяльності зацікавлені в науково-технічному розвитку, який визначає соціально-економічний розвиток країни, тому головним завданням для всіх учасників інноваційної діяльності є створення ефективної системи фінансування інноваційних процесів. Важливим питанням при аналізі обсягів фінансування інноваційної діяльності є аналіз джерел фінансування. На нашу думку, основною проблемою для малого бізнесу, який працює в інноваційній сфері, є брак фінансування.

Аналіз етапів інноваційного процесу, сутності та властивостей малого бізнесу дозволяє зробити висновки, що малий бізнес, по суті, не здатний цілком профінансувати інноваційний процес за власні кошти (їх обсяг є обмеженим), за рахунок кредитування (дуже часто умови кредитування є жорсткими та не задовольняють клієнтів), за рахунок запозичень (процес розробки та впровадження інновацій є витратним, а запозичити велику суму коштів не завжди вдається). Виключенням є венчурне фінансування інноваційної діяльності малого бізнесу, яке

дозволяє реалізувати інноваційний процес у повному обсязі. Тому врахування інтересів інноваторів з одного боку та власників фінансових ресурсів з іншого є актуальним питанням сьогодення. Крім того, малий бізнес є рівноправним учасником інноваційної діяльності в Україні, але брак коштів і обмежений потенціал вимагають створення сприятливих умов для розвитку його інноваційної складової, тому проблема фінансування інноваційної діяльності малого бізнесу є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Однією з проблем, що виникає в інноваційній діяльності підприємств, є проблема залучення фінансових ресурсів. Особливості фінансування інноваційної діяльності малих підприємств досліджували: О. Біломістний, К. Ваганов, В. Дідух, О. Дериколенко, Д. Долбнева, О. Квасниця, Н. Кривень, І. Крамар, О. Попело, І. Ясенова та інші.

Для узагальнення оцінки впровадження сучасних механізмів кредитування малого бізнесу О. Біломістний [2] провів кореляційно-регресійний аналіз сукупності статистичних даних у розрізі окремих інтервалів часу для різних джерел запозичення ресурсів та обґрунтував пропозиції щодо розвитку організаційної складової механізму кредитування малого бізнесу. К. Ваганов [3] обґрунтував концептуальний підхід до розробки стратегії інноваційно-інвестиційної діяльності малих та середніх підприємств з урахуванням джерел інвестування і оцінки ємкості ринків споживання інноваційної продукції.

Оцінку умов здійснення державного регулювання інноваційної діяльності малих підприємств провела В. Дідух [4] та визначила, що основними загрозами ефективного державного регулювання є: нестабільне законодавство; незадовільний стан фінансування наукових досліджень та інновацій; незадовільний стан системи оподаткування.

Питання управління інноваційними ризиками на малих та середніх промислових підприємствах було висвітлено в працях О. Дериколенка [5]. Автор розширив класифікацію інноваційних ризиків, деталізувавши їх за факторами впливу зовнішнього середовища та особливостями організаційно-економічного забезпечення діяльності малих і середніх підприємств.

У роботах Д. Долбневої [6] досліджено основні елементи внутрішньобанківського механізму організації кредитування малого та середнього бізнесу, а саме: організаційну модель кредитної роботи з сегментом малого та середнього бізнесу; організацію кредитного циклу; удосконалену систему прийняття рішень за кредитними операціями; формування продуктової пропозиції позичальникам; інноваційні інструменти оцінки кредитоспроможності позичальників.

У роботах О. Квасниці [7] запропоновано вдосконалення оцінки результативності державної підтримки малих підприємств за рахунок визначення максимального ефекту при обмежених фінансових ресурсах, а також розрахунку бюджетної, економічної та соціальної складових ефективності державної підтримки.

Питання державної підтримки розвитку банківського мікрокредитування малого бізнесу в своїх дослідженнях висвітлювала Н. Кривень [8]. Автором розроблено та обґрунтовано модель активізації банківського мікрокредитування «нового» бізнесу.

Рівень диверсифікованості малого підприємства за допомогою коефіцієнта рівнозначності питомої ваги, який враховує структуру виробничої програми або видів діяльності підприємства оцінено І. Крамар

[9]. Як показник економічної ефективності діяльності малого підприємства науковець використала рентабельність капіталу, оскільки критерієм формування інвестиційного портфеля є темпи розвитку малого підприємства, а індикатором розвитку – темпи приросту капіталу.

Ранжування регіонів України за показниками розвитку малого підприємництва проведено О. Попело [10] та визначено чинники, які впливають на розвиток малого підприємництва та становлення інноваційної моделі економіки України та її регіонів.

Питання стимулювання інноваційної активності суб'єктів підприємницької діяльності стало об'єктом наукових досліджень І. Ясенової [11]. З метою ефективного управління окремими складовими податкового регулювання активності інноваційної діяльності і визначення впливу кожного з них на кінцевий результат автором побудовано концептуально-структурну модель податкового регулювання інноваційної діяльності. Структурна модель дозволяє визначити мету податкового регулювання інноваційної діяльності, суб'єкт і об'єкт оподаткування, стратегію, тактику, інструментарій, методи, моделі і функції.

Аналіз досліджень щодо питання фінансування інноваційних процесів дозволив зробити висновок, що проблема узгодження інтересів суб'єктів малого підприємництва та власників фінансових ресурсів недостатньо висвітлена в науковій літературі, що обумовлює її актуальність.

Постановка завдання. Метою дослідження є удосконалення моделі оптимізації фінансового забезпечення інноваційних процесів суб'єктів малого підприємництва з урахуванням особливостей малого бізнесу, що дасть змогу оптимізувати фінансування з урахуванням інтересів як суб'єктів малого підприємництва, так і власників фінансових ресурсів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційні процеси на підприємстві – це сукупність прогресивних, якісно нових змін, що безперервно виникають у часі та просторі і сприяють подальшому якісному розвитку суспільства, забезпечують вищий рівень життя. Управління інноваційними процесами є складовою частиною загальної системи управління підприємством і основним фактором, що забезпечує зростання ефективності його роботи, поліпшення якості продукції тощо [12]. У попередніх дослідженнях автора запропоновано концепцію моделювання фінансового забезпечення інноваційних процесів у малому бізнесі, яка включає три блоки: аналіз, теоретичне обґрунтування моделювання фінансування інноваційних процесів у малому бізнесі, моделі фінансування інноваційних процесів у малому бізнесі [13]. Концепція дозволяє ефективно розподіляти власні обмежені фінансові ресурси, а також сприяти залученню коштів з додаткових джерел за рахунок оптимального використання ресурсної бази інвесторів та інших власників фінансових ресурсів. У першому, аналітичному, блоці аналізується поточний стан малих підприємств, які впроваджують інновації, існуючі джерела фінансування інноваційних процесів. Другий блок – блок теоретичного обґрунтування моделювання фінансування інноваційних процесів у малому бізнесі. Третій блок – блок моделей фінансування інноваційних процесів у малому бізнесі містить дві моделі: модель оптимізації фінансового забезпечення інноваційних процесів у малому бізнесі та модель оптимізації фінансового забезпечення інноваційних процесів власниками фінансових ресурсів.

Поетапну процедуру побудови моделі оптимізації фінансового забезпечення інноваційних процесів у малому бізнесі представлено на рисунку 1.

Строк окупності оцінюється за допомогою інструментарію фінансової математики. Потреба в ресурсах визначається за допомогою запропонованої у попередніх дослідженнях автора процедури [14].

Ступінь ризику k -го проекту пропонується оцінювати з урахуванням маркетингових ризиків, а саме: інформаційного (ризик невизначеності, відсутності або недостовірності інформації); інноваційного (ризик не мати очікуваного ринкового попиту на товар); галузевого (ризик втрат в результаті змін економічного стану галузі). Ступінь ризику k -го проекту визначається рівнянням:

$$R_k = \sum_{i=1}^3 l_i \cdot R_k^i, \quad (1)$$

де R_k^i – i -тий вид маркетингового ризику, $i=1\dots 3$, l_i – вага i -того виду маркетингового ризику.

Вага i -того виду маркетингового ризику визначається експертним шляхом. Соціальний ефект інноваційного проекту проявляється через задоволення потреб суспільства взагалі та людини зокрема. Соціальний ефект може вимірюватися у грошових одиницях як додаткові доходи, які отримано за рахунок впровадження інновацій.

Відбір інноваційних проектів з урахуванням інтересів суб'єктів малого підприємництва здійснюється за такими критеріями, як: ефективність проекту [13], прибутковість та ризик.

Математична модель формування портфелю інноваційних проектів має вигляд:

$$\begin{cases} \sum_{k=1}^K E_k y_k \rightarrow \max \\ \sum_{k=1}^K P_k y_k \rightarrow \max, \\ \sum_{k=1}^K R_k y_k \rightarrow \min \end{cases} \quad (2)$$

де y_k – булева змінна, яка приймає значення 1, якщо проект обрано суб'єктом малого підприємництва для реалізації, та 0 – якщо не обрано, $k=1\dots K$, K – кількість інноваційних проектів.



Рис. 1. Трьохетапна процедура побудови моделі оптимізації фінансового забезпечення інноваційних процесів у малому бізнесі

Джерело: розроблено автором

Результатом реалізації першого етапу є формування портфелю інноваційних проектів суб'єкта малого підприємництва.

На другому етапі побудови моделі оптимізації фінансового забезпечення інноваційних процесів у малому бізнесі відбувається пошук джерел фінансування. Тобто власники фінансових ресурсів аналізують портфель інноваційних проектів, що представлено суб'єктом малого підприємництва, та, з урахуванням своїх власних інтересів, приймають рішення щодо готовності фінансування. На цьому етапі опосередковано відбувається узгодження інтересів інноваторів та власників фінансових ресурсів через показник успішності діяльності підприємства-інноватора (U_k), який власники фінансових ресурсів враховують при виборі інноваційних проектів. Оскільки власники ресурсів прагнуть максимізувати свої прибутки та мінімізувати ризики фінансування, а це можливо досягнути за умови співпраці з успішними підприємствами. На нашу думку, на успішність діяльності підприємства впливають такі чинники: норма прибутку, якість продукції (послуг); рівень конкурентоспроможності підприємства; якість факторів виробництва; ризик (ризик, пов'язаний з господарською діяльністю, ризик, пов'язаний з особистістю підприємця, ризик, пов'язаний з неповнотою інформації щодо стану зовнішнього середовища тощо); кваліфікація персоналу (рівень підготовки працівників, психологічні якості менеджера тощо); ціни на продукцію підприємства; вплив зовнішнього середовища (політична ситуація в країні, форс-мажорні обставини, рівень природного сприяння тощо). Усі чинники взаємопов'язані між собою та суттєво впливають на становище суб'єкта малого підприємництва на ринку. Оцінити показник успішності діяльності підприємства-інноватора (U_k) можна за допомогою методів теорії нечіткої логіки [15].

Результатом реалізації другого етапу побудови моделі оптимізації фінансового забезпечення інноваційних процесів є формування власниками фінансових ресурсів матриці вартості ресурсів (F) та матриці структури фінансування (S).

Матриця вартості ресурсів має вигляд:

$$F = \begin{pmatrix} f_{11} & f_{12} & \dots & f_{1j} \\ f_{21} & f_{22} & & f_{2j} \\ \dots & & & \dots \\ f_{k1} & f_{k2} & \dots & f_{kj} \end{pmatrix}, \quad (3)$$

де f_{kj} – вартість ресурсів k -го проекту, отриманих від j -го власника ресурсів, $j=1\dots J$, J – кількість власників фінансових ресурсів.

Матриця структури фінансування має вигляд:

$$S = \begin{pmatrix} s_{11} & s_{12} & \dots & s_{1j} \\ s_{21} & s_{22} & & s_{2j} \\ \dots & & & \dots \\ s_{k1} & s_{k2} & \dots & s_{kj} \end{pmatrix}, \quad (4)$$

де s_{kj} – частка фінансування k -го проекту j -тим власником фінансових ресурсів.

На третьому етапі побудови моделі оптимізації фінансового забезпечення інноваційних процесів по кожному інноваційному проекту визначається структура джерел фінансування з урахуванням вартості ресурсів та можливостей власників ресурсів. Варто зазначити, що у випадку, коли $\sum_{j=1}^J s_{kj} < 1$ перед суб'єктом малого підприєм-

ництва, який впроваджує k -тий проект, проблема вибору джерел фінансування не виникає, оскільки власники фінансових ресурсів готові фінансувати k -тий проект не в повному обсязі. У випадку $\sum_{j=1}^J s_{kj} = 1$ теж проблеми вибору не виникає, оскільки власники фінансових ресурсів готові фінансувати k -тий проект в повному обсязі. А у випадку, коли $\sum_{j=1}^J s_{kj} > 1$ перед суб'єктом малого підприємництва, який впроваджує k -тий проект, виникає проблема вибору джерел фінансування, вирішити яку можливо за допомогою моделі оптимізації фінансового забезпечення інноваційних процесів.

Оптимізація структури джерел фінансування для k -того проекту здійснюється за умови мінімізації вартості ресурсів, тобто:

$$\sum_{j=1}^J f_{kj} \frac{s_{kj}^*}{s_{kj}} \rightarrow \min, \quad (5)$$

де s_{kj}^* – частка коштів, яку підприємство буде залучати від j -го власника ресурсів, враховуючи обмеження по сумі фінансування:

$$\sum_{j=1}^J s_{kj}^* = 1, \quad s_{kj}^* \leq s_{kj}. \quad (6)$$

Таким чином, суб'єкт малого підприємництва, вирішуючи задачу (2)-(6), визначає структуру фінансування інноваційних процесів за умови мінімізації вартості ресурсів.

Висновки з проведеного дослідження. Запропонована в роботі процедура побудови моделі оптимізації фінансового забезпечення інноваційних процесів у малому бізнесі складається з трьох етапів та дозволяє узгодити інтереси суб'єктів малого підприємництва, які впроваджують інновації, та власників фінансових ресурсів. Модель враховує критерії максимізації прибутку та ефективності та мінімізації ризику обох учасників інноваційного процесу. Модель може бути використана в процесі підтримки прийняття рішень щодо реалізації інноваційних проектів суб'єктами малого підприємництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Наукова та інноваційна діяльність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
- Біломістний О.М. Статистичний аналіз джерел фінансування механізму кредитування малого бізнесу / О.М. Біломістний // Економічні науки: збірник наукових праць. – (Серія «Облік і фінанси»). – Луцьк : ЛНТУ. – Вип. 9(33), ч. 4. – Луцьк, 2012. – С. 37-49.
- Ваганов К.Г., Кириченко О.А. Вдосконалення фінансового управління малими та середніми підприємствами. // Вчені записки № 12. – Київ : УЕП «КРОК», 2008. – С. 242-249.
- Дідух В.В. Моделювання інструментів податкової підтримки малих інноваційних підприємств / В.В. Дідух // «Економічний аналіз». – 2012. – № 10. – Ч. 2. – С. 228-233.
- Дериколенко О.М. Визначення інноваційних стратегій для малих та середніх підприємств / О.М. Дериколенко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки, 2009. – № 5. – Т. 3. – С. 11-13.
- Долбнева Д.В. Взаємовплив банків та підприємств у контексті банківського кредитування в Україні / Д.В. Долбнева // Вісник ЗНУ. Економічні науки. – 2013. – № 1(17). – С. 179-187.
- Квасниця О.В. Податкове стимулювання розвитку малого бізнесу / О. Квасниця // Фінанси України. – 2003. – № 2. – С. 65-70.
- Кривень Н.В. Банківське мікrokредитування «нового» бізнесу в Україні / Н.В. Кривень // Економічний аналіз : зб. наук. праць кафедри економічного аналізу і статистики ТНЕУ. – Тернопіль, 2011. – Вип. 8. – Ч. 1. – С. 382-385.
- Крамар І.Ю. Інноваційно-комплексні шляхи розвитку малого підприємництва : монографія / [Андрушків Богдан, Вовк Юрій, Крамар Ірина та ін.]. – Тернопіль : ТНТУ ім. І. Пулюя, 2011. – 340 с.
- Попело О.В. Методологія оцінки ролі малого підприємництва в інноваційному розвитку регіону / М.П. Бутко, О.В. Попело // Регіональна економіка. Науково-практичний журнал. – 2012. – № 3. – С. 67-74.
- Ясенова І.Б. Податкове регулювання як механізм активізації інноваційних процесів у підприємстві / І.Б. Ясенова, Є.В. Лазарєва // 36. наук. праць «Прометей». – Донецьк, 2012. – № 2(38). – С. 132-135.
- Пушкар О.І. Інвестиційний процес в економіці країни як визначальний чинник економічного розвитку / О.І. Пушкар // Економіка і регіон. – 2009. – № 9. – С. 97-100.
- Комар М.І. Концептуальний підхід до моделювання фінансового забезпечення інноваційних процесів у малому бізнесі / І.М. Комар // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. – 2014. – № 2(17). – С. 192-200.
- Вовк В.М., Комар М.І. Моделювання фінансування інновацій в підприємстві / В.М. Вовк, М.І. Комар, С.С. Прийма / Моделі оцінки і аналізу складних соціально-економічних систем : [монографія] / Под.ред В.С. Пономаренко, Т.С. Клебановой, Н.А. Кизима. – Х. : ІД «Інжек», 2013. – 664 с. (С. 410-424).
- Вдовін М.Л. Прогнозування успішності діяльності підприємства на основі нечіткої логіки / М.Л. Вдовін, М.І. Комар // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – Львів : Вид. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2007. – Вип. 38. – С. 29-32.

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 9

Частина 5

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 28,37
Замов. № 18/15. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.