

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МІЖНАРОДНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
МІЖНАРОДНОГО
ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія:

Економіка і менеджмент

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 10

Одеса
2015

Серію засновано у 2010 р.

Засновник – Міжнародний гуманітарний університет
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

Включено до списку друкованих періодичних видань,
що входять до переліку наукових фахових видань України
Наказ Міністерства освіти і науки України № 455 від 15.04.2014 р.
Додаток № 5.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Міжнародного гуманітарного університету
протокол № 6 від 01.07.2015 р.

Видавнича рада:

С. В. Ківалов, акад. АПН і НАПрН України, д-р юрид. наук, проф. – голова ради; **А. Ф. Крижановський**, член-кореспондент НАПрН України, д-р юрид. наук, проф. – заступник голови ради; **М. П. Коваленко**, д-р фіз.-мат. наук, проф.; **С. А. Андронаті**, акад. НАН України; **В. Д. Берназ**, член-кореспондент НАПрН України, д-р юрид. наук, проф.; **О. М. Головченко**, д-р екон. наук, проф.; **Д. А. Зайцев**, д-р техн. наук, проф.; **В. М. Запорожан**, д-р мед. наук, проф., акад. АМН України; **М. З. Згуровський**, акад. НАН України, д-р тех. наук, проф.; **В. А. Кухаренко**, д-р філол. наук, проф.; **І. В. Ступак**, д-р філол. наук, доц.; **Г. П. Пекліна**, д-р мед. наук, проф.; **О. В. Токарев**, Засл. діяч мистецтв України.

Відповідальний редактор серії – д-р фіз.-мат. наук, проф. **М. П. Коваленко**
Відповідальний секретар серії – **О. М. Назарук**

Редакційна колегія серії «Економіка і менеджмент»:

Б. В. Буркинський, акад. НАН України, д-р екон. наук, проф.; **А. І. Бутенко**, д-р екон. наук, проф.; **В. С. Дога**, д-р екон. наук, проф.; **О. М. Головченко**, д-р екон. наук, проф.; **Д. В. Гнилицька**, д-р екон. наук, доц.; **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, проф.; **О. М. Котлубай**, д-р екон. наук, проф.; **Є. В. Лазарева**, д-р екон. наук; **П. Сауэр**, канд. екон. наук, проф.; **Р. Габдулін**, канд. екон. наук, член-кореспондент МАІН; **В. Ласло**, д-р екон. наук; **Б. А. Волков**, д-р екон. наук, проф.; **В. М. Осипов**, д-р екон. наук, проф.; **Д. М. Пармаклі**, д-р екон. наук, проф.; **Л. А. Бахчиванжи**, канд. екон. наук, доц.

Повне або часткове передрукування матеріалів, виданих у збірнику
«Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету»,
допускається лише з письмового дозволу редакції.

При передрукуванні матеріалів посилання
на «Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету» обов'язкове.

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 20001-9801 ПР від 25.06.2013 р.

Адреса редакції:
Міжнародний гуманітарний університет
вул. Фонтанська дорога 33, м. Одеса, 65009, Україна
Телефон: +38 (099) 967 84 71
Електронна пошта: editor@vestnik-econom.mgu.od.ua
Офіційний сайт: www.vestnik-econom.mgu.od.ua

© Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.
Серія: «Економіка і менеджмент», 2015
© Міжнародний гуманітарний університет, 2015
© Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
НАН України, 2015

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

*Шевчук А.В.,
д.е.н., старший науковий співробітник,
Інститут регіональних досліджень
Національної академії наук України*

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ТА ТЕХНОЛОГІЧНА СИНГУЛЯРНІСТЬ: КОНЦЕПЦІЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ І СУПЕРЕЧНОСТІ

Анотація. У статті розкрито сутність економічного розвитку та співвіднесено його до дефініції економічного зростання з інтерпретацією до новітніх умов технологічного прогресу. Здійснено характеристику взаємних впливів наближення технологічної сингулярності та економічного розвитку в розрізі означених аспектів. Обґрунтовано можливості України здобуття технологічного лідерства і стимулювання економічного розвитку на основі якісних технологічних змін.

Ключові слова: економічний розвиток, економічне зростання, технологічна сингулярність, нооекономіка, економіка штучного інтелекту, роботизовані технології, економіко-технологічний розвиток.

Постановка проблеми. Для сучасного суспільства, особливо найбільш розвинених держав, характерний доволі високий рівень задоволення потреб первинного порядку. За таких умов спостерігаються помітні трансформації у системі соціальних цінностей. Свої корективи вносять наростаючий технологічний прогрес, інституціоналізація гуманістичних підходів в організації суспільного життя, нова доктрина ресурсної експлуатації з підвищенням вагомості знань та інтелекту. Відтак формується нове світоглядне сприйняття і практичне значення економічного розвитку, особливо що стосується макро- та глобалістичного вимірів. Підсилюється роль у таких процесах регіонів, окремих просторових утворень та їх територіальних громад, які мають перетворюватися з об'єктів у суб'єкти розвитку [1, с. 24]. Тому науковці та практики все більше зусиль докладають до виявлення оптимальних шляхів подальшого економічного розвитку з балансуванням до соціодуховних цілей. Нового смислового навантаження набувають поняття розвитку і зростання. У зв'язку цим актуальним предметом досліджень постають наукові обґрунтування пріоритетів економічного розвитку сучасного суспільства. Перед вітчизняними вченими стоїть завдання визначення можливостей економічного розвитку України в сучасному інформаційному суспільстві з пошуком інноваційних векторів забезпечення технологічного прориву, незважаючи на поточні кризові умови. Вважаємо, що доволі актуальним у даному контексті є процес технологічної сингулярності, сутність котрого мало розкрито у вітчизняній науковій літературі. Водночас він повинен постати одним із провідних напрямів науково-дослідних робіт не лише економічного, але й управлінського, гуманітарного і техніко-прикладного характеру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У теоретичних напрацюваннях з питань технологічної сингулярності яскравим доробком вирізняються футурологи. В економічному аспекті даний термін пов'язується з прізвищами таких вчених, як Д. Белл, В. Віндж, А. Коротаєв, Р. Курцвейль, Дж. Мур, М. Ромул, Ф. Фукуяма, Р. Хенсон, Е. Юдковські та ін. Визначення суперечливості і взаємної детермінованості технологічної сингулярності та економічного розвитку вимагає розуміння

сутності і практики використання діалектичного підходу в економіці. Такі дослідження пов'язані з працями провідних вчених України – Ю. Бажал, А. Бойко, А. Гальчинський, В. Геєць, Г. Глуха, Б. Данилишин, С. Єрохін, Б. Кваснюк, О. Крайник, В. Попова, Л. Проданова, Ю. Сафонов, Л. Федулова та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на ґрунтовний доробок українських вчених у плані теоретико-прикладного обґрунтування економічного розвитку, у тому числі з урахуванням глобалістичних викликів і умов технологізації, потрібними є розробки з пошуком взаємозв'язку між ознаками технологічної сингулярності та новітніми тенденціями економічного розвитку. Так само актуальними є обґрунтування можливостей у цьому плані економіки України, яка за усіма потенційними критеріями відзначається якнайкращими передумовами технологічного лідерства, однак у силу суб'єктивних причин залишається на периферії прогресивних процесів.

Мета статті. Головною метою статті визначено розкрити фокусну методологію дослідження взаємного впливу економічного розвитку та технологічної сингулярності як цілі і процесу з уточненням новітніх економічних трансформацій в епоху кардинальних технологічних змін. Цілями статті при цьому будуть:

- розкриття сутності економічного розвитку та співвіднесення його до дефініції економічного зростання з інтерпретацією до новітніх умов технологічного прогресу;
- характеристика взаємних впливів наближення технологічної сингулярності та економічного розвитку в розрізі означених аспектів;
- обґрунтування можливостей України здобуття технологічного лідерства і стимулювання економічного розвитку на основі якісних технологічних змін.

Виклад основного матеріалу. Економічний розвиток представляє собою процес поступальних змін з впровадженням нових способів організації рушійних сил, який супроводжується зростанням обсягів виробництва, підвищенням інших макроекономічних індикаторів за рахунок більш ефективного ресурсного використання (у першу чергу – людського потенціалу), та відображається на покращенні рівня добробуту населення. Це дуже важлива умова, щоб процеси економічного розвитку відбивалися на добробуті населення – матеріальному і духовному. Якщо ж населення не відчуває покращення умов життя, розвитку, захищеності, то процеси економічного розвитку характеризуються інституціональними розривами відносно соціальних пріоритетів. Таким чином, проявляються соціально-економічні дисонанси, які дисгармонізують середовище подальших економічних прогресивних змін.

Економічний розвиток повинен відбуватися на основі правил, які встановлюються суспільством і приймаються усіма його членами [2]. У базовому тлумаченні, згідно з Й. Шумпертом, економічний розвиток є фундаментальним специфіч-

ним феноменом господарської діяльності. Він детермінується різними умовами, серед котрих в період інформаційної економіки пріоритетним фактором є науково-технологічні інновації [3, с. 21-100]. Даним науковим ідеям Й. Шумпетера повинні більше приділяти увагу українські науковці і практики, адаптуючи їх до вітчизняних умов [4, с. 5].

Змістовне розкриття сутності економічного розвитку потребує його прив'язки до процесів економічного зростання. Економічне зростання, як правило, розглядається з позиції циклічності *економічних процесів*. Як стверджує П. Сениш, поняття економічного розвитку і зростання необхідно розмежовувати, оскільки перше є ширшим та означає якісний перехід від одного стану економіки до іншого, при якому розширене відтворення додатково характеризується виробництвом нових товарів та послуг, з використанням інновацій і зростанням добробуту населення упродовж тривалого періоду часу; при цьому економічне зростання може відбуватися без економічного розвитку, тоді як економічний розвиток без зростання неможливий [5, с. 102].

Поняття економічного розвитку і зростання набувають нового смислового навантаження в умовах слідування технологічно-сингулярним цілям. Вивчення процесів *технологічної сингулярності* є порівняно новим науковим напрямом. Уперше даний термін запропонував американський письменник-фантаст В. Віндж, вказуючи на загрозовість даного процесу. Учений стверджує, що протягом найближчих 30 років у нас з'явиться технологічна можливість створити надлюдський інтелект; невдовзі після цього людська епоха буде завершена [6, с. 16]. Тобто в теоретичному сенсі технологічна сингулярність представляє собою гіпотезу, згідно з якою, прискорення прогресу у сфері технологій зумовить приголомшливий ефект, за якого штучний інтелект перевершить людський

інтелектуальний потенціал і контроль [7]. Втрата контролю з боку людини над функціонуванням штучного інтелекту є чи не основним ризиком, що демотивує процеси технологічної сингуляризації. Дану та інші загрози відкидають трансгуманісти, які формують новий соціальний прошарок прихильників технологічних нововведень та права їх застосування для людського організму, аж до здобуття ним безсмертя, у побуті, праці, дозвіллі (комунікаціях) тощо.

Незважаючи на дискусійність створення штучного інтелекту – це наразі лише ціль. Процес її досягнення тягне за собою численні технологічні нововведення. Масовість та функціональна важливість таких процесів ведуть до поступової *трансформації біологічної еволюції у технологічну*, яка для людства може невтішно завершитись у сучасному осмисленні його розвитку. Реальність технологічної революції з втратою людського домінування підсилює інтенсивність прогресивних змін. Тривалість кожної з наступних інформаційних революцій різко скорочується: мовна, писемна – 5 тис. років тому; книгодрукарська – середина XIV століття; телекомунікаційна – кінець XIX століття; кібернетична – середина XX століття; синергетична або глобально-конвергентна – зв'язана з формуванням та розвитком транскордонних глобальних інформаційно-телекомунікаційних мереж, які охоплюють усі країни і континенти, проникають у кожен дім та впливають одночасно і на кожну людину окремо, і на величезні маси людей [8, с. 89-90]. Таким чином, стрімкість технологічного прогресу є настільки наростаючою, що спрогнозувати його перехід у технологічну сингулярність складно, адже це може бути як у поточному десятилітті, так і в більш віддаленій перспективі.

Незважаючи на різні погляди щодо доцільності технологічної сингулярності, даний вектор сьогодні набув значної популярності. У розвинених країнах формуються потужні



Рис. 1. Новий зміст економічного розвитку в умовах нооекономіки і технологічної сингулярності

Джерело: розроблено автором

міждисциплінарні школи, які консолідують зусилля фізиків, математиків, біотехнологів, економістів задля досягнення цілей створення штучного інтелекту. Починаючи з 2006 року проводяться щорічні конференції з сингулярності «Singularity Summit», організовані Науково-дослідним інститутом штучного інтелекту (Каліфорнія, США). Розростається інституційна основа науково-прикладних досліджень з питань створення штучного інтелекту. Ці та інші численні заходи є свідченням незворотності технологічної еволюції сучасного суспільства та значного прогресу в цьому плані провідних країн світу. Україна не повинна ігнорувати дані тенденції та орієнтуватися на прогресивні засади економічного розвитку натомість тактики наздоганяння.

Розуміючи загальну сутність технологічної сингулярності та економічного розвитку, розглянемо новий функціональний зміст останнього (рис. 1). В умовах індустріальної й інформаційної економіки процеси економічного розвитку супроводжувались упровадженням нових способів організації рушійних сил за прямої участі людського інтелекту. Натомість нині все більше

інституціоналізується нооекономіка, яка передбачає формування онлайнівської мережевої Інтернет-економіки, економіки знаків – «кібернетичної економіки з електронною нервовою системою [9, с. 10]. При цьому суттєво трансформуються всі типи відносин та деформується просторова структура ресурсного використання. Тому стимулювати економічний розвиток з розрахунком на наявні ресурси, особливо людські, стає все важче, адже явища віртуальної економіки, зайнятості, навчання, торгівлі та ін. ускладнюють можливості прив'язки рушійних сил до території. Якщо до даних змін додати створення і використання штучного інтелекту, то економічний розвиток кардинально змінить свою динаміку, характер і спадковість.

Уже сьогодні вчені мають обґрунтовувати не лише інституціоналізацію нооекономіки, але й її перехід в економіку штучного інтелекту. Чи це буде досконалий роботизований механізм зі здатністю самостійного мислення і відтворення за людським прототипом, чи це будуть високорозвинені роботи з наближеними до людських ознаками, вони суттєво впливатимуть на економічні процеси та людську життєдіяльність. Це

Таблиця 1

Аспекти взаємних детермінацій економічного розвитку і наближення технологічної сингулярності

Вплив наближення технологічної сингулярності на економічний розвиток	Вплив економічного розвитку на технологічну сингулярність
<i>Еволюційний аспект</i>	
Формування нового етапу економічного розвитку – нооекономіки, економіки штучного інтелекту	Формування ресурсних можливостей для технолого-сингулярного переходу зі створенням штучного інтелекту
<i>Факторний аспект</i>	
Нові способи організації рушійних сил на основі базового рушія трансформацій – технологій	Наростаюче впровадження технологій в економічні процеси з інституціоналізацією залежності від них
<i>Ресурсний аспект</i>	
Оптимізація обсягів використання ресурсів з допомогою технологій та можлива їх заміна	Ресурсна мобілізація задля активізації діяльності в інноваційних сферах
<i>Аспект розвитку людського потенціалу</i>	
Заміна (повна, часткова), суміщення різних видів людської діяльності з можливістю вивільнення для креативних, соціально значимих активностей	Покращення умов продуктивної й ефективної інноваційної праці з можливим результатом створення штучного інтелекту і супровідних технологій
<i>Просторовий аспект</i>	
Просторові можливості і дисбаланси розвитку за рахунок наростаючого прогресу технологічно розвинених країн	Конкурентність підходів глобалізму, регіоналізму і локалізму з прагненням ресурсної концентрації й створення штучного інтелекту
<i>Динамічний аспект</i>	
Наростаюча динаміка циклів економічного зростання за рахунок використання нових технологій	Часова віддаленість настання та рівня наближеності до цілі створення штучного інтелекту
<i>Інтеграційний аспект</i>	
Створення інтеграційних форм у технологічній сфері з відображенням на економічних результатах	Створення спеціальних організаційних структур на базі існуючих інтеграційних утворень з базовим інтересом спільного економічного розвитку на технологічній основі
<i>Структурний аспект</i>	
Галузеві дисонанси та зближення за рівнем технологічності, здатність міжгалузевого співробітництва у технологічній сфері	Зростання значимості високотехнологічних сфер господарювання
<i>Кваліметричний аспект</i>	
Підвищення якісних параметрів економічного зростання	Кількісно-якісні оптимізаційні процеси економічного зростання
<i>Управлінський аспект</i>	
Використання управлінських технологій (типу форсайт, імітаційних моделей та ін.)	Стимулювання економічного розвитку на технологічній основі
<i>Аксіологічний аспект</i>	
Деформація традиційних цінностей з допустимістю різних форм взаємодії із роботизованими технологіями	Усталення потреби використання технологій (попиту) на рівні економіки, сфер господарювання, побуту, особистого розвитку

Джерело: розроблено автором

вимагає розробки моделей взаємодії людини з носіями штучного інтелекту задля неприпустимості неконтрольованого їх функціонування.

Доповнюючи трансформацію змісту економічного розвитку через призму технологічних змін, слід розуміти, що складність даного процесу вимагає різнобічних досліджень. У зв'язку цим необхідно розширено досліджувати *взаємні впливи технологічної сингулярності та економічного розвитку*. Як настання технологічної сингулярності і формування економіки штучного інтелекту кардинально змінюють характер економічного розвитку, так і поточна динаміка економічного розвитку визначає можливості (час, якість, організованість) настання технологічної сингулярності (табл. 1).

Хочемо звернути увагу на факторний аспект досліджень взаємних детермінацій економічного розвитку і наближення до технологічної сингулярності. Вплив технологічної сингулярності на економічний розвиток в основному тут відображається через принципово *нові способи організації рушійних сил*. Річ у тім, що в найближчому майбутньому попередні чинники зростання перестануть діяти у зв'язку зі значними якісними змінами як в інформаційній сфері, так і в інших сферах життєдіяльності [8, с. 91]. Відтак якщо наразі базовим рушієм прогресивних змін є людський потенціал, що проявляється через інтелектуальну діяльність, якість знань, то надалі технології мають ймовірні передумови переважити людську діяльність. Навіть якщо не буде створений штучний інтелект в ідеалізованій формі, висока досконалість роботизованих технологій та масовість їх використання значно послабить важливість для економічного розвитку наявності традиційних факторів виробництва. Роботизовані технології, їх наявність та якість використання стануть базовим рушієм прогресивних економічних змін, адже дозволять оптимізувати ресурсне використання з затребуваними мобілізаційними процесами (здіяння в економіку тих ресурсів, які без участі технологій залишаються пасивними).

Актуальним є аспект вивчення взаємного впливу технологічної сингулярності та економічного розвитку за просторовим підходом. Набагато вищі шанси здійснення технологічно-сингулярного переходу і здобуття таким чином «природної монополії» у технологічній сфері мають провідні країни світу. Активні процеси інноваційної діяльності забезпечують для них наростаючу динаміку економічного розвитку, коли перехідні економіки та економіки третього світу і надалі стикаються з проблемами бідності, голоду, епідемій, екологічних катастроф тощо. Таким чином, наближення технологічної сингулярності наразі лише поглиблює просторові дисбаланси за показниками економічного розвитку в глобальних масштабах.

Якщо в просторовому аспекті розглядати впливи економічного розвитку на технологічну сингулярність, то тут ми виділили конкурентність підходів глобалізму, регіоналізму і локалізму (див. табл. 1). Це здійснено з приводу обґрунтування ефективності різних парадигм просторового економічного розвитку. Для технологічної сингулярності це важливо у зв'язку з потребою ресурсної концентрації при формуванні розвиненого конкурентного середовища з результативністю у створенні штучного інтелекту.

У контексті стимулювання процесів технологічної сингулярності переваги парадигми економічного розвитку регіоналізму і локалізму особливо проявляються. Методологічним підґрунтям таких обґрунтувань є сільова модель суспільства М. Кастельса, яка вирізняє мегаполіси (метрополіси) як вузли концентрації ресурсних можливостей, модель «Мега-Сіті-Регіон» П. Тейлора, теорія неоліберальних регіонів (міст)

Дж. Пека, теорія креативного суспільства (міст) Р. Флоріди, ідеї локалізму А. Піке та багатьох інших вчених-економістів і географів. Таким чином, у просторовому аспекті можливою є цільова чи наслідкова (внаслідок більш сприятливих умов людського розвитку) гіперконцентрація креативного капіталу та інформаційних технологій [10, с. 9]. Це дозволяє формувати якнайкращі передумови досягнення цілей технологічної сингулярності.

Значно ефективніше стимулювати наближення до технологічно-сингулярних цілей в обмежених просторових координатах – за ідеєю локалізму. Для цього слід розвивати специфічні просторові форми концентрації ресурсного потенціалу за прототипом Кремнієвої долини з приналежністю до розвинених агломерацій. Окрім того, просторові обмеження дозволяють запроваджувати тут специфічні механізми стимулювання високотехнологічної інноваційної діяльності, що підвищує людську активність за затребуваним напрямом.

Серед інших аспектів взаємних детермінацій технологічної сингулярності та економічного розвитку вирізняємо *динамічний*. Він проявляється через часово-прискорювальні характеристики технологічних та економічних змін. Сьогодні знаходимо різні гіпотези щодо сили впливу технологічних змін на динаміку економічного розвитку. За припущеннями Р. Хенсона, настання технологічної сингулярності повинно підвищити темпи економічного зростання у 60-250 разів; це дозволить зробити заміна штучним інтелектом практично всіх видів людської праці [11]. Наразі стрімкість економічного розвитку завдяки впровадженню нових технологій уже є очевидна. Це зумовлено поширенням так званих експоненціальних технологій – робототехніки (імітації штучного інтелекту), біо- і нанотехнологій, цифрового виробництва, мережевих та обчислювальних систем, неврології. Такі технології демонструють продовження пришвидшеного росту можливостей (швидкість, ефективність, економічність, потужність) за рахунок них самих чи внаслідок їх взаємодії і синергізму [12, с. 3].

Отож, процеси економічного розвитку в умовах слідування до мети технологічної сингулярності вже зазнають помітних динамічних, кваліметричних, просторових та інших змін. Ці процеси слід не лише вивчати постфактум, але і передбачати можливі сценарії їх розвитку з розглядом як у позитивному, так і в ризиковому ракурсі. Кожна трансформація несе у собі і переваги, і загрози. Лише від людства залежить, як новітні технологічні зміни будуть використовуватись та яке це матиме відображення на рівні добробуту населення і його майбутніх поколінь (у плані створення сприятливих передумов для подальших прогресивних змін як наступного витка еволюції посттехнологічної з можливим навіть поверненням до попередніх, більш «примітивних» форм організації людського життя).

Щодо України, то її можливості технологічного лідерства залежать від того, чи стимулювання економічного розвитку на основі якісних технологічних змін стане ключовим імперативом. Поточні умови прогресивних змін є дуже несприятливими. На фоні складної внутрішньої ситуації відбувається глобальна криза, при якій окреслюються нові лідери господарського світоустрою і центри міжнародної торгівлі; за таких умов вітчизняна економіка ризикує зайняти місце периферійної економічної системи – постачальника промислової та сільськогосподарської сировини, донора висококваліфікованої робочої сили і «макролабораторії» для високорозвинених формацій [13, с. 342; 14, с. 39]. Поточну ситуацію можна «виправдати» *ресурсною надлишковістю* України. Брак ресурсів (природних, людських, інформаційних, геопросторових та ін.) мотивує їх мобілізацію, пошук способів заміни. В Україні,

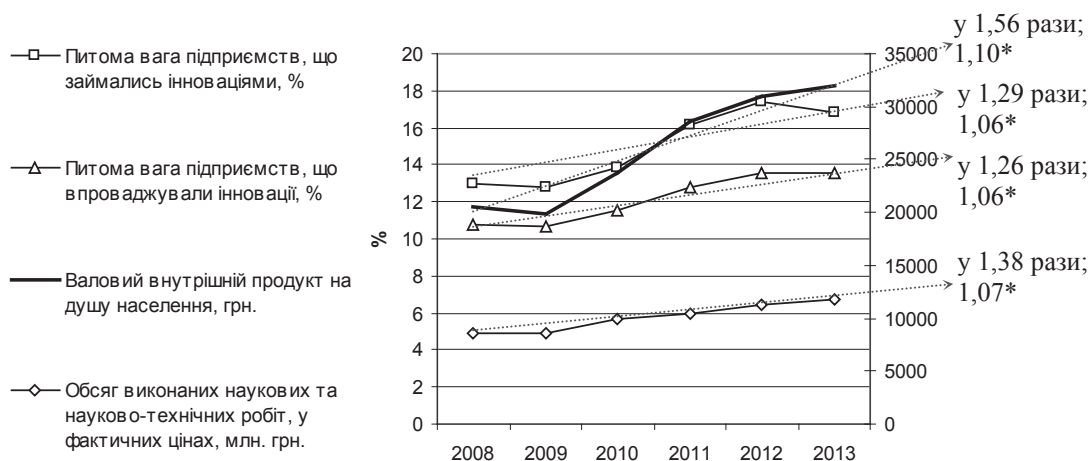


Рис. 2. Динаміка базових економічних, інноваційних та науково-технічних індикаторів розвитку України, 2008–2013 роки (по основній осі – пітома вага інноваційно активних підприємств)

* Середнє значення середньорічних темпів зростання за період 2008-2013 років

Джерело: побудовано автором на основі статистичних даних

яка має колосальний ресурсний потенціал, лише сформувалися схеми суб'єктивного перерозподілу каналів використання ресурсів. Натомість загальний рівень добробуту населення, передумови економічного розвитку на якісній технологічній основі залишаються на незадовільному рівні.

Навіть у «благополучні» роки до початку військового конфлікту можна було спостерігати, що вектор економічного розвитку України орієнтований на ресурсомісткі промислові сфери господарювання. Співвідношення показників, що засвідчують загальну економічну ситуацію, рівень інноваційності бізнесу та науковості, демонструє випередження загальних темпів економічного зростання за показником ВВП на душу населення частки інноваційно активних підприємств та обсягів науково-технічної діяльності (рис. 2). Продовження такого курсу в кризових умовах є неприпустимим. Щоб активізувати інноваційну і науково-технічну діяльність на якісній основі слід впроваджувати прогресивні управлінські заходи, спрямовані на концентрований економіко-технологічний розвиток конкретних просторових суспільних систем. Мова йде про порівняно успішні території, що мають слугувати інвестиційно привабливими ареалами інноваційної діяльності за рахунок диференційованого арсеналу пільгових заохочень. Найперше, це Львівська область, для якої сфера ІТ-технологій стає все більш перспективною. Однак даний вид діяльності наразі є слабо регульованим та свідчить про нову модель економічного розвитку з відірваністю зайнятості населення від фактичного місця перебування і споживання суспільних благ. На противагу цьому варто стимулювати діяльність вітчизняних ІТ-компаній з нівелюванням віртуальних міграційних втрат українських фахівців.

Окрім орієнтації забезпечення економічного розвитку через використання вичерпного потенціалу ресурсомістких сфер господарювання, Україна стабільно залишається серед аутсайдерів продукування й впровадження інновацій. Якщо у 2008 році за глобальним індексом інновацій вона обіймала 52 позицію зі 134 країн, то у 2012 році – 71 з 144 країн, у 2014 році – 64 з 110. Таким чином, бачимо, що навіть у дореволюційний період економіка України регресувала від інноваційних цілей і не стимулювала процеси просторової концентрації й ефективного використання інтелектуального людського потенціалу.

На тлі таких динамік відстоюємо позицію, що нинішня криза повинна слугувати *трансформаційним переходом до економіко-технологічної моделі розвитку України*. До цього питання мають активно звертатися українські вчені та практики, відходячи від теоретичних і декларативних міркувань, а пропонуючи натомість реальні прикладні розробки. Для цього варто активізувати форми співпраці науки та влади з метою задіяння наукового потенціалу в розробку державної економічної політики з орієнтацією на технологіко-сингулярні цілі. Якщо перед Україною будуть ставитися цілі технологічного прориву, а не виходу з поточної кризи за екстенсивними підходами, то це дозволить досягнути значних результатів на основі мобілізації інтелектуального ресурсу.

Висновки і пропозиції. Отже, нині людство переживає період складних і динамічних технологічних трансформацій. Незворотність прогресивних змін є очевидною. Нові етапи людського розвитку є потрібними, однак з неприпустимістю ризику втрати людиною контролю над відтворювальними процесами – що стосується демо-, ресурсовідтворення та інших напрямів людської життєдіяльності. Оскільки перед світовою спільнотою все більш реальним стає настання технологічної сингулярності, Україна не має права стояти осторонь цих процесів. Вектор її економічного розвитку має набувати не просто декларативних інноваційних ознак, бо про цю необхідність говорять вже більше десятиліття. Має бути обґрунтована нова концепція просторового економіко-технологічного розвитку України з використанням переваг концентрації інтелектуальних, інформаційних та інших ресурсів задля реальної активізації діяльності у високотехнологічних сферах господарювання.

Література:

1. Долішній М. Актуальні завдання регіональної політики України в сучасних умовах / М. Долішній // Регіональна економіка. – 2004. – № 3(33). – С. 17-32.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт; [пер. с англ. А. Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера]. – М.: Начала, 1997. – 180 с. – С. 85-94.
3. Шумпетер Й.А. Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу: [монографія] / Й.А. Шумпетер; [пер. з англ. В. Старка]. – К.: Видавн. дім «Києво-Могилянська академія», 2011. – 242 с.

4. Бажал Ю. Шумпетерівська парадигма «статичності» і «динаміки» економічної системи та її практичне значення / Ю. Бажал // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2013. – Вип. 4(145). – С. 5-8.
5. Сениц П. Сутність та види економічного зростання: історико-аналітичний аспект / П. Сениц // Вісник ТНЕУ. – 2013. – № 2. – С. 100-107.
6. Парадоксы искусственного сверхума : Апокалипсис. – 2012. – № 22. – С. 16-17.
7. Singularity Hypotheses / Amnon Eden, James Moor, Johnny Søraker, Eric Steinhart, eds. : A Scientific and Philosophical Assessment. Springer. – 2012. – P. 1-12.
8. Кононович І.В. Інформаційні революції. Ієрархічна класифікація інформації / І.В. Кононович // Цифрові технології. – 2010. – № 8. – С. 88-96.
9. Гальчинський А. Економічний розвиток : методологія оновленої парадигми / А. Гальчинський // Економіка України. – 2012. – № 5. – С. 4-17.
10. Орловська В.С. Розвиток мегаполісів в структурі європейської економіки : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / В.С. Орловська. – Київ, 2012. – 22 с.
11. Long-Term Growth As A Sequence of Exponential Modes / Robin Hanson // Department of Economics George Mason University. – December, 2000. – 24 p.
12. 109 positively impact billions of lives : Impact Report 2014 / Singularity University. – 2015. – 21 p. : Access electronic resources : http://cdn.singularityu.org/wp-content/uploads/2014/06/impactreport_06122014_online.pdf
13. Березюк Р. Конкурентоспроможна експортна спеціалізація України в контексті становлення нового світового економічного порядку / Р. Березюк, П. Сем'янчук // Вісник Тернопільського нац. екон. ун-ту. – 2009. – Вип. 5. – С. 342-351.
14. Сафонов Ю.М. Національна економіка в умовах глобалізації світогосподарських зв'язків / Ю.М. Сафонов // Інтелект XXI. – 2014. – № 5. – С. 33-42.

Шевчук А.В. Экономическое развитие и технологическая сингулярность: концепция взаимосвязи и противоречия

Аннотация. В статье раскрыты сущность экономического развития и его соотношение к дефиниции экономического роста с интерпретацией к новейшим условиям технологического прогресса. Осуществлена характеристика взаимных влияний приближения технологической сингулярности и экономического развития в разрезе указанных аспектов. Обоснованы возможности Украины получения технологического лидерства и стимулирования экономического развития на основе качественных технологических изменений.

Ключевые слова: экономическое развитие, экономический рост, технологическая сингулярность, нооэкономика, экономика искусственного интеллекта, роботизированные технологии, экономико-технологическое развитие.

Shevchuk A.V. Economic development and technological singularity: concept relationships and contradictions

Summary. In the article the essence of economic development and economic growth is considered. Their new signs in the conditions of technological progress are defined. Reciprocal influence of technological singularity and economic development is described in the cut of concrete aspects. The opportunities of Ukraine in receipt of technological leadership and stimulate of economic development through quality technological change are proved.

Keywords: economic development, economic growth, technological singularity, new-economy, economy of artificial intelligence, robotic technology, economic and technological development.

*Шедяков В.Е.,**д.с.н., к.э.н., доцент,**профессор кафедры социологии и гуманитарных дисциплин,
Государственный университет телекоммуникаций*

ОТЧУЖДЕНИЕ ТРУДА В КОНТЕКСТЕ СОЗДАНИЯ ПРЕДПОСЫЛОК ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. Формирование предпосылок интеллектуализации труда и развития сектора духовного производства рассматривается как атрибут усиления в глобальном масштабе тенденций к созданию анклавов общества знаний. На этом фоне изучаются трансформации отчуждения труда. В качестве важнейшего фактора комплексных изменений производственных отношений анализируются постсовременный уровень производственной демократии, распространение социально ответственного поведения.

Ключевые слова: производственные отношения, отчуждение труда, интеллектуализация деятельности, постсовременная производственная демократия, социально ответственное поведение, стимулирование труда.

Постановка проблемы. Отчужденный труд – деятельностная сущность человека в деструктивных условиях, позволяющая на определенном уровне решать задачи вхождения и адаптации человека конкретным социокультурным условиям, участия в усовершенствовании им окружающего мира. В природной среде и традиционной культуре нет социокультурных оснований для проблемы отчуждения; индивид не чувствует своей отчужденности. Однако они стремительно нарастают в процессе модерной индустриализации и усиления в обществе социально-экономических надличностных сил и неприятных человеку процессов. В процессе социализации/аккультурации человек не только обретает свои сущностные силы, но и утрачивает их; осуществляется как очеловечивание, так и расчеловечивание жизнедеятельности.

Анализ исследований и публикаций. На сегодня существует устойчивая номенклатурно-терминологическая традиция размышления относительно природы свободы и несвободы человека, их разнообразных последствий. Роль качества процессов очеловечивания-опредмечивания в общественной (в частности, экономической, идеологической, религиозной и т.д.) жизни и место человеческой личности в социальной структуре сказывались на протяжении всей истории (что фиксировалось, например, и в понятии «андропагора» – живая собственность у Аристотеля). Вместе с тем, в своем трактате «Дао дэ цзин» Лао-цзы размышляет о пространстве духовного свершения, где все отдается, но никто ничего не присваивает, где никто ничем не владеет – и ничего не теряется для всех. Духовное творчество рассматривается как неотъемлемая черта напряженной личностной жизни, реализации своих сущностных свойств.

Трудовое начало общественной жизни изучалось с позиций как стоимостно-праксеологической, так и ценностно-аксиологической. Для исследования совокупного труда научный инструментариум предоставляют концепции репрезентации и отражения, деятельностный и ценностный подходы (одним из уровней реализации которых выступает теория отчуждения), чья специфика заложена, в частности, В. Петти, А. Смитом,

Д. Риккардо, К. Марксом, а также Ф. Бастиа, П. Струве, Г. Торренсом и др. Мотив отчуждения занимал существенное место в работах Г. В. Ф. Гегеля, Э. Дюркгейма, Г. Маркузе, Ж. Ж. Руссо, Л. Фейербаха, Э. Фромма. Хрестоматийными стали работы по интерпретаций марксовских взглядов на проблему соотношения отчуждения и свободы в исследованиях А. Агга, В. Адоратского, В. Асмуса, Г. Багатурии, И. Бычко, Л. Борисовой, С. Выготского, Ю. Давыдова, Э. Ильенкова, С. Каверина, И. Кального, П. Копнина, Н. Лапина, Л. Маньковского, С. Морозова, И. Нарского, Л. Науменко, М. Нечкиной, Т. Ойзермана, К. Разлогова, Д. Розенберга, М. Розенталя, В. Сагаатовского, С. Сергеевой, Е. Ситникова, Ю. Согомонова, В. Степина, В. Терина, В. Чиркова, А. Юдкина, а также научные исследования путей преодоления отчуждения на фоне постсовременных социальных трансформаций (А. Бузгалин, В. Вазюлин, И. Витань, А. Гусейнов, И. Джохадзе, А. Кива, А. Колганов Я. Кузьминов, В. Межуев, Э. Набиуллина, С. Платонов, В. Радаев, К. Рихтаржик, Т. Субботина, В. Толстых и др.).

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Процессы, затрагивающие как положение человека в обществе, так и осознание им своего состояния, имеют сложный, многоуровневый характер. С одной стороны, ныне созданы обширные предпосылки для снятия некоторых классических вариантов отчуждения. С другой, – усиливаются попытки как манипулирования, так и всесторонней эксплуатации, которая отнюдь не исчерпывается стандартными мускульными или же психическими усилиями, а распространяется и на духовный мир, и на интеллектуальную составляющую, и на ценностно-смысловые основы, и на творческий потенциал. И сегодня продолжают изощренные попытки превращения человека в «экономическое животное», отграничивающие его производительную и потребительскую ипостаси с целью извратить, гипертрофировать и паразитировать на каждой из них. Нарастает и противоречие между глобальной олигархией и народами; привилегированные анклавы сосредоточения жизнедеятельности «избранных» потребляют такое количество ресурсов и создают такое количество отходов, что эти условия заведомо даже близко не могут быть распространены на всех.

Итак, **цель статьи** – изучение трансформаций трудового аспекта отчуждения в контексте усиления влияния глобальных трансформационных процессов (в частности, распространение постсовременных форм и процедур производственной демократии) в условиях нынешней Украины.

Изложение основного материала. Сегодня отчуждение как специфическая форма социализации человека и само трансформируется в соответствии с общественными изменениями и стратегиями, которые часто приобретают надгосударственный характер и испытывают существенное влияния со стороны особенностей последнего времени. Так, ныне активно нарастают кардинальные общественные перемены. Поскольку эта тенденция действует в глобальном масштабе, то можно либо пытаться ее игнорировать и оказываться вовлеченным в

процессы невольно, утрачивая качество субъектности и превращаясь в объект внешнего воздействия, либо использовать зарождающиеся и усиливающиеся динамики [1-6]. Действуя комплексно, они порой характеризуются в качестве возникновение постсовременного общества с наиболее значимыми компонентами в виде постмодерной культуры и постиндустриальной экономики. Кардинально возрастает роль освоения прошлого для достижения качества труда живого. Изменяется степень ресурсообеспеченности и энерговооруженности, удельный вес материально-технической базы производства. Причем даже положительные трансформации: 1) осуществляются именно в глобальном масштабе, но необязательно становятся безусловным повсеместным фактом; 2) являются тенденцией, а не автоматической трансформацией; 3) растянуты во времени и содержат внутренние противоречия.

Под влиянием совокупности технико-технологических и социально-экономических факторов кардинально трансформируются и производственные отношения. Причем, с одной стороны, трудовая сфера теряет свою исключительность в жизни человека и общества, с другой, – тем активнее становится диффузия практик и норм. Долгое время именно производственные процессы составляли наиболее прочную основу комплекса отношений отчуждения, а трудовая сфера была наиболее изученным полем их генезиса и проявления. Причем если модерн ознаменовался переходом от внеэкономического принуждения к экономической заинтересованности, то теперь усиливается многосторонний и разноразмерный характер влияния общественного мироустройства на человека. После волн механизации, автоматизации и роботизации за человеком остается то, что не подпадает под этот процесс и сконцентрировано вокруг творческого развертывания его сущностных сил; основной источник стоимости ныне – творческий, прежде всего интеллектуальный, потенциал, а вовсе не психофизические усилия работника; приоритет стратегий развития – производство и эффективное применение знаний; существенно демократизируются системообразующие отношения общества (труда, собственности, управления). Вместе с тем усиливается заинтересованность во всесторонней эксплуатации творческой одаренности человека [7-10]. Соответственно, с одной стороны, усиливается влияние предпосылок интеллектуализации деятельности, что требует адекватного развития моральной составляющей прогресса, гуманизации общественной жизни. С другой же, – глобальный характер перемен препятствует попыткам ухода от решения производных проблем. Причем резкое повышение возможностей общества заостряет ситуацию, выводя ее на грань выживания и человечества, и всего мира.

Как известно, отчуждение как особый вариант развития базируется в своем классическом проявлении на трудовых отношениях и сочетает аксиологически нейтральное положение, связанное с закономерным процессом повышения индивидуальной обособленности людей, с аксиологически негативным разрушением личности. Первый из этих моментов (так называемое положительное отчуждение, опредмечивание) – это необходимость саморазвертывания сущностных сил человека, их реализации в качестве источника дополнительной социальной силы труда, содержания общественного богатства. Второй момент (отчуждения в узком смысле) – это усвоение обществом лишь части человеческого потенциала, которая выбирается случайно. Противоречия родовых сил разворачиваются в социальные конфликты и антагонизмы. И если внутренняя характеристика сил – их рационально-эмоциональная определенность, то внешняя – сочетание фундаментальной сущности

с актуальными вещественными и общественными формами и реализующимися социально-экономическими процессами. Структура четырех классических форм отчуждения может рассматриваться под углом зрения и фактической данности, и элемента исторического процесса – как соответствующие антиномии плодотворно исследовались еще И. Кантом – А. Смитом. Отчужденный труд – общественно разделенный, абстрактный, производительный, что обеспечивает в форме отчуждения взаимодействие и кооперацию людей. Во время этого: 1) труд принадлежит другому; 2) труд истощает, закрепощает. При отчуждении труда человек принадлежит не самому себе, а внешней среде, которая становится враждебной и угрожающей.

Последующая модификация отчуждения вызвана, во-первых, тем, что развитие предоставило возможность в классической среде, которая связывалась с капиталистическим проектом, преодолеть некоторые (включая наиболее острые) проявления отчужденности, создать условия для развертывания сущностных и функциональных качеств человека на производстве, и во-вторых, тем, что история стран, исповедовавших коммунистическую идеологию, привела не к успеху проекта освобождения труда, а к воспроизводству отчуждения. Впрочем, за ликвидацией лагеря реального социализма последовали и крах догм либерального капитализма, и демонстрация ограниченности потенциала религиозного фундаментализма. Комплекс отношений отчуждения формируется на материально-вещном, социально-материальном и социально-идеальном уровнях, фиксируя качество взаиморепрезентации объективных и субъективных феноменов и динамику ключевых ценностно-смысловых комплексов культурно-цивилизационного мира. При этом отчуждение сохраняет значение развитийного направления человека, не только преобразуя комплекс его сущностных сил, но и предоставляя возможности для социального и индивидуального творчества. В то же время в анализе феномена отчуждения повышается роль аксиологического подхода; причем высокая степень ценностно-ориентированной единства создается не в результате коммуникативной практики группы, а является следствием активной совместной групповой деятельности, имеет общественно полезный характер. Но именно в ходе повседневной деятельности каждая индивидуальность создает вещные формы рефлексии и настраивается на структуру бытия, личность приобретает целостность именно как социальная.

Рост структурирующего значения общества знаний акцентирует процессы духовного производства, обладающего рядом характерных отличий. Вместе с тем «взрыв знаний» не создает мира, свободного от опасностей. Напротив, становление постсовременного общества, тем более в сочетании с постсоветскими трендами может вызвать дополнительные осложнения, в том числе в сфере управления трудом. И особенно болезненно это может воспринять население постсоветских стран, привыкшее в прошлом к всеобъемлющей социальной заботе, патернализму и этатизму. Общество как целое сталкивается с новыми вызовами, которые требуют профессиональных ответов постиндустриального уровня. Трансформируется порядок подготовки и принятия решений. При этом люди, которые прежде всего ценят безопасность и лучше работают при наличии четких указаний будут испытывать дискомфорт, ненужность, невостребованность, нереализованность в постиндустриальном обществе. Таким образом, в восприятии перемен кардинально отличны подходы, жидущиеся на традиционной, модерной или постмодерной культуре и адекватном мировоззрении и представлениями о должном [11-17].

Появление в мировом масштабе когнитариата, непосредственно связанного с обществом знаний, дополнительно изме-

няет конфигурацию и значение составных частей комплекса отношений отчуждения [18-27]. Хозяйственные признаки нового этапа развития проявляются, например, в формировании беспрецедентной структуры потребления, когда в качестве основных предметов спроса все чаще выступает «духовная пища» и информация, а также средства их доставки, обработки и анализа. В экономической структуре приоритетное значение приобретает сфера услуг (в частности, информационных), а также индустрия досуга. К числу характерных особенностей новой мировой экономической модели следует отнести известную гуманизацию экономики. Причем даже страны, сумевшие на каком-то исторически ограниченном отрезке времени совершить модернизационный рывок и улучшить свое положение в системе международного разделения труда путем сокращения издержек, в частности – заработной платы, впоследствии были вынуждены кардинально пересматривать свое отношение к этому вопросу либо упускали позитивную динамику экономического роста. Тем более сложно рассчитывать на пристойное место национального хозяйства и долгосрочную конкурентоспособность отечественных фирм без качественного развития корпоративной организации отношений интеллектуальной деятельности в формируемом сегодня на базе экономики знания глобальном разделении труда.

Создание предпосылок интеллектуализации деятельности может существенно изменить привычные для индустриальных и доиндустриальных циклов трудовые иерархии отчуждения: во-первых, результаты производства больше зависят от применения инновационных идей, чем от физической силы, ловкости или выносливости; во-вторых, использование высоких технологий важнее, чем переработка сырья или дешевизна рабочей силы. Попытки же чрезмерной абсолютизации исполнительской деятельности, расходования мускульной энергии, – очевидные рудименты времен до научно-технической революции. Инновационный процесс, основанный на творческом подходе к работе, вообще требует инициативного, высококвалифицированного, высокомотивированного работника, которого систематически привлекают к принятию управленческих и технологических решений. Именно от состояния производственных отношений, позиции и поведения как интеллигенции, так и рабочей аристократии (их заинтересованности, результатов деятельности, вектора поисков) при становлении экономики знаний зависит будущее.

В то же время значительно повышается требовательность субъектов деятельности к условиям осуществления деятельности. В процессе трансформации особенно опасным является то обстоятельство, что именно состояние безразличия, отрешенности формирует прочные преграды не только проведению модернизации экономики, но и развитию (даже существованию) как человека, так и цивилизации [28-32]. Усилением в глобальных масштабах постиндустриальных черт производственных отношений, глобализацией международной экономики (в частности, конкурентных отношений) создаются объективные предпосылки для обеспечения постиндустриального уровня производственной демократии и развития представлений о социально ответственном поведении каждого. Дополнительное значение производственной демократии как направления снятия комплекса отчуждения и преодоления состояния безразличия работника связано также с сущностью производственной демократии как влиятельного средства борьбы с содержанием экономических отношений олигархата, основы их сохранения в сфере труда.

Постиндустриальные представления о производственной демократии и социально ответственном поведении, зижду-

щиеся на трансформациях трудовых отношений, кардинально меняют эффективные управленческие композиции, позволяя интегрировать продуктивные элементы, в частности, фордизма и постфордизма и перенося акценты на практики стимулирования деятельности [33-36]. На фоне этой ситуации постсовременные формы и механизмы производственной демократии – не только дополнительный организационный ресурс, но и безальтернативный способ достижения продуктивной согласия общества, формирования эффективного политического среды и смягчения комплекса отношений отчуждения. Вообще, экономическая демократия – необходимое условие демократии политической, а совершенствование производственных отношений – существенный, даже системообразующий, элемент экономической демократии. С одной стороны, необходимо использование производительных наработок Высокого Модерна, с другой, – преодоление кризисно-рецессивных явлений и переход к управленческо-организационным решениям уровня экономики знаний и инновационно-синергетических производственных циклов базируются на общей предпосылке: эффективное обеспечение хозяйственной устойчивости предусматривает тщательный учет (в частности, при организации структур производственной демократии) трансформации условий, нового баланса возможностей, опасностей и угроз, комбинаций слабых и сильных элементов и т.п. Так, переход к сочетанию в управленческих композициях элементов фордизма и постфордизма, свойственных организационно-управленческим формам индустриальной и постиндустриальной экономики, требует движения от управления на основе директивных указаний к стимулированию желательного поведения и соответствующих трансформаций (учетом динамики мотивирующих факторов). Это, в свою очередь, актуализирует моменты не только кросс-культурные, но и свойственные конкретным культурно-цивилизационным мирам (и, прежде всего, связанные с ценностно-смысловыми комплексами). В балансе возможностей и опасностей, которые актуализируются ассоциацией с Евросоюзом, одно из важнейших преимуществ связано с адаптацией опыта и использованием передовых форм производственной демократии, переформатированием управленческо-организационных отношений в сфере труда.

В ответ на запрос постсовременной производственной практики, целесообразно выделять: по степени участия – демократию промышленную (на одном предприятии) и экономическую (в отраслевом, региональном разрезе и в охвате всей экономике); по степени участия – соучастие (меньшинство представителей персонала в органах управления при совещательном характере полномочий), соуправление (равное представительство и право вето), самоуправление (все участники производства принимают участие в управлении); по форме участия – демократия прямая или косвенная, опосредованная. Целесообразно различать самоуправление в сфере собственности, производства и при решении социально-бытовых вопросов. В управлении собственностью производственная демократия выражается в определении профиля, ассортимента и масштабов производства, соотношения прибыли и себестоимости, формировании фондов, кадровых перемещениях, контроле за администрацией; в управлении производством – в форме участия в решении вопросов технологии контроля, обеспечение ритмичности, упорядочении внутривидовых материальных потоков, хранении ценностей, достижении трудовой дисциплины; в управлении социальной сферой – путем коррекции форм стимулирования, условий труда, экологических требований, в социально-бытовой сфере – благодаря участию в распределении жилья, возможностей использова-

ния ресурсов отдыха, здравоохранения, образования, детских учреждений и проч.

Выводы и предложения. 1. Модернизация страны требует не только масштабного финансового маневрирования, но и соответствующих *трансформаций в сфере труда*.

2. Прежде всего, снятие неимманентных форм отчуждения и реализация стратегии развития производственных отношений, связанное с уходом от *устаревших принципов фордизма*, является необходимостью организации системной работы в соответствии с трансформациями глобального масштаба.

3. Особое значение в этом контексте приобретает, *с одной стороны*, формирование общей хозяйственной среды, которая бы стимулировала развитие производственной демократии и социально ответственное поведение (духовное насыщение и интеллектуализацию производственных отношений, в частности), *с другой*, – акцентирование наиболее перспективных точек прорыва к становлению анклавов экономики знания.

4. *Для обеспечения постиндустриального совершенствования производственных отношений*, в частности, необходимо: опережающее развитие отраслей и производств новых технологических укладов; переброска средств в сферу преимущественно интеллектуальной деятельности; введение регуляторов ресурсосбережения и снижения цен (через налоговые льготы, кредитные рычаги), снижение техногенной нагрузки на окружающую среду и самого человека за счет поощрения широкого внедрения постсовременных форм и механизмов производственной демократии, осуществления социально ответственного поведения. Повышение эффективности социального управления производственными отношениями путем стимулирования целевых изменений требует отражения в государственных программах развития: дальнейшего совершенствования нормативно-законодательного поля производственных отношений; расширения постсовременных форм и механизмов производственной демократии (при решении внутрипроизводственных и сопутствующих вопросов); внедрения практики отбора перспективных мест передового развития производственных отношений (например, на базе бюджетно- и градообразующих производств, многоотраслевых конгломератов и формирования интегрированных бизнес-групп под государственным патронатом); возможностей опоры на региональные традиции и т.п.

5. Для повышения эффективности социального управления производственными отношениями при снятии неимманентных форм отчуждения целесообразно: *приоритетное развитие соответствующих организационных форм* (в частности, научно-образовательно-производственных кластеров), создание и финансирование на государственно-частных началах *единой информационной сети* по вопросам организации социального партнерства и развития производственных отношений внутри страны, распространение информации *о положительных примерах, путях и приемах развертывания постиндустриальной производственной демократии в стране и за рубежом, стимулирование предприятий (а также их администрации)*, успешно внедряющих социально ответственные модели производственной демократии и реализующих программы социально-психологического развития.

Осуществление научных разведок по данной теме предполагает, по нашему мнению, изучение условий осуществления государственно-частного партнерства и развития организационных форм социальной ответственности бизнеса под влиянием постсовременных трансформаций производственных отношений, потенциал которых должен быть подкреплен новым Трудовым кодексом.

Литература:

1. Мартынов В. Глобальный модерн: от микроэкономики к макрополитике // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 6. – С. 80-89.
2. Лиотар Ж.-Ф. Состояние постмодерна. – М.: Институт экспериментальной социологии; СПб.: Алетейя, 1998. – 160 с.
3. Kurth J. Toward the Postmodern World // Dialogue. – 1993. – № 2. – Р. 8-13.
4. Шедяков В.Е. Грезы дремлющей Европы // Бизнес Информ. – 1995. – № 13-14. – С. 8-10.
5. Платонов С. После коммунизма: Кн., не предназначенная для печати. – 2-е изд.; Второе пришествие: Беседы. – М.: Мол. гв., 1991. – 555[5] с.
6. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Пределы капитала: методология и онтология. Реактуализация классической философии и политической экономии (избранные тексты). – М.: Культурная революция, 2009. – 680 с.
7. Проблема человека в «Экономических рукописях 1857–1859 годов» К. Маркса / [Под ред. Е.Я. Режабека и др.]. – Р н/Д: Изд-во Ростовского ун-та, 1977. – 172 с.
8. Шедяков В. Е. Человеческий фактор: раскрытие и развитие творческой активности в формах отчуждения // Нова парадигма. – 2014. – Вип.120. – С. 96-113.
9. Шедяков В.Е. Человеческий фактор трансформаций и трансформации человеческого фактора // Трансформационные процессы национальной экономики: проблемы и перспективы развития. – Днепропетровск, 2014. – Ч.2. – С. 204-214.
10. Шедяков В.С. «Людський капітал» і розвиток трудових відносин: взаємопереплетення внутрішніх і зовнішніх тенденцій // Новий формат стратегії і тактики соціально-економічного розвитку України: людина, громада, держава. – Ч. 3.11. – К.: Корпорація, 2005. – С. 371-380.
11. Фромм Э. Бегство от свободы. – М.: Прогресс, 1989. – 272 с.
12. Ильенков Э.В. Философия и культура. – М.: Политиздат, 1991. – 464 с.
13. Агг А. Мир человека как субъекта производства. – М.: Прогресс, 1984. – 199 с.
14. Первоначальный вариант «Капитала» (Экономические рукописи К. Маркса 1857–1859 годов) / [Редакт.: В.С. Выгодский и др.]. – М.: Политиздат, 1987. – 463 с.
15. Розенберг Д.И. Комментарии к «Капиталу» К. Маркса / Под ред. Н.А. Цаголова. – М.: Экономика, 1984. – 719 с.
16. Нарский И.С. Отчуждение и труд: По страницам произведений К. Маркса. – М.: Мысль, 1983. – 144 с.
17. Маркс. Философия. Современность / [Под общ. ред. Т.И. Ойзермана]. – М.: Политиздат, 1988. – 414 с.
18. Полякова Н.Л. От трудового общества к информационному: западная социология об изменении социальной роли труда. – М.: Наука, 1990. – 132 с.
19. Шедяков В.С., Білінов О.А., Морозов П.Д. Удосконалення трудових відносин як основа стійкості та розвитку громадянського суспільства / [Заг. ред. П.Д. Морозова]. – К.: Задруга, 2014. – 320 с.
20. Шедяков В.Е. Человек в обществе отчужденного труда / В.Е. Шедяков. – Х.: Мрія, 1991. – 157 с.
21. Ткаченко И.Е., Шедяков В.Е. Отчуждение труда: история и современность // Экономические науки. – 1991. – № 6. – С. 138-140.
22. Шедяков В.Е. Социальность и социализация: роль культуры трудовых отношений в материально-экономическом преуспевании цивилизации // АНТРО. Анналы научной теории развития общества. – 2013. – № 1. – С. 79-103.
23. Шедяков В.С. Відчуження як форма соціалізації особистості // Сучасна українська політика. – 2012. – Спецвипуск: Інтеграційні процеси в сучасному світі: регіональні виміри. – С. 377-386.
24. Шедяков В.С. Зростання ролі духовного виробництва як чинник трансформаций відчуження праці // Економіст. – 2015. – № 4. – С. 23-28.
25. Шедяков В.С. Трансформації відчуження праці в контексті розвитку виробничої демократії // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 10(161). – С. 152-159.
26. Шедяков В.С. Місце трудових відносин у відтворенні відчуження як форми економічної соціалізації особистості // Економічна теорія. – 2013. – № 2. – С. 46-56.

27. Шедяков В.Е. Человек и отчуждение труда в нашей стране / В.Е. Шедяков. – Деп. в ИНИОН АН СССР 27.03.91, № 44233. – Х., 1991. – 221 с.
28. Шедяков В.Е. Место социальной ответственности в обеспечении продуктивной основы реализации общественных интересов // Соціальна відповідальність влади, бізнесу і громадян : у 2-х т. – Д. : НГУ, 2014. – Т. 1. – С. 282-290.
29. Шедяков В.Є. Розвиток виробничої демократії і взаємозв'язок рівнів регулятивних можливостей, або Сила єдності – в різноманітті // Економіст. – 2014. – № 9(335). – С. 9-16 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://ua-ekonomist.com/8689-rozvitok-virobnichoyi-demokratyi-ta-vzayemozvyazok-rvnnv-regulyativnih-mozhливостей-abo-sila-yednost-v-rznomant.html>.
30. Шедяков В. Є. Розвиток виробничої демократії як чинник вдосконалення трудових відносин // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 6. – С. 221-228.
31. Lazarenko V., Shedyakov V. Privatization, social partnership and competitiveness development within the Post-Soviet IR Transformations // Developing competitiveness and social justice: the interplay between institutions and social partners. – Proceedings of the IIRA 11th World Congress. – Forum 6: Looking into the Next Century: Social Dialogue and Democratic Development. The Rediscovery of Pluralist Industrial Relations. – Italy : Bologna, 1998. – P. 119-127.
32. Lazarenko V., Shedyakov V. Scientific-Intellectual Potential and Modernization of IR: Post-Soviet Conclusions & Perspectives // Current Research in Industrial Relations: Official Proceedings of the 10th AIRAANZ Conference. – Australia : Perth, 1996. – P. 265-269.
33. Шедяков В.Є. Стимулювання в системі управління працею на тлі формування в глобальному масштабі економіки знань // Економіка XXI сторіччя: проблеми та шляхи їх вирішення. – Д. : НГУ, 2014. – С. 379-388.
34. Социально-философский аспект активизации человеческого фактора / И.П. Абаплова, Л.Н. Атаян, В.Е. Шедяков [и др.] // К. Маркс и актуальные проблемы аграрной теории / [И.Б. Загайтов (отв. ред.)]. – Воронеж : Изд-во Воронежского ун-та, 1989. – Гл. 2, п. 3. – С. 121-150.
35. Вильховниченко Э.Д. Постиндустриальные модели труда: социо-организационный прогресс на рубеже XXI века // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 3. – С. 56-65.
36. Hage J., Powers C.H. Post-Industrial Lives: roles and relationships in the 21st century. – London, New Delhi : SAGE Publications, Inc. – International Educational and Professional Publisher, 1992. – 248 p.

Шедяков В.Є. Відчуження праці у контексті створення передумов інтелектуалізації діяльності

Анотація. Формування передумов інтелектуалізації труда і розвитку сектора духовного виробництва розглядається як атрибут посилення в глобальному масштабі тенденцій до створення анклавів суспільства знань. На цьому фоні вивчаються трансформації відчуження праці. В якості найважливішого фактора комплексних змін виробничих відносин аналізуються постсучасний рівень виробничої демократії, розповсюдження соціально відповідальної поведінки.

Ключові слова: виробничі відносини, відчуження праці, інтелектуалізація діяльності, постсучасна виробнича демократія, соціально відповідальна поведінка, стимулювання праці.

Shedyakov V.E. Alienation of labour in the context of creating of intellectualization of activity's reasons

Summary. Formation of preconditions of intellectualization of labour and development of spiritual production sector is seen as an attribute of strengthening of the global trend to creation of the enclaves of a knowledge society. With this background, the transformation of alienation of labour is studied. Postmodern level of industrial democracy, the spreading of socially responsible behaviour are analysed as a major factor of complex changes in production relations.

Keywords: industrial relations, alienation of labour, intellectualization of activity, postmodern industrial democracy, socially responsible behaviour, stimulation of labour.

*Кондратьєва Т.В.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри менеджменту,**Національний університет державної податкової служби України*

ПАСТКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КУЛЬТУРИ У КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Анотація. У роботі розглянуто концепцію економічної культури у контексті її впливу на траєкторію інституційної глобалізації економічної системи. Виокремлено домінуючі національної економічної культури, що формують сучасну модель «Номо економікус». Використано концепції «плавильного котла» та мультикультуралізму для визначення ефективних напрямів інтеграції національної економічної культури з західно-ліберальним підприємницьким менталітетом.

Ключові слова: економічна культура, інститути, траєкторії інституційного розвитку, інституційні пастки, інституційна довіра, культурна дистанція, мультикультуралізм.

Постановка проблеми. У 2003–2006 рр. Інститутом соціології Національної академії наук України було проведено дослідження «Економічна культура українського суспільства». Дослідження показало, що експерти оцінюють рівень економічної культури як середній (48,2%) або низький (41,9%). Поняття економічної культури асоціюється насамперед з культурою ринкових відносин, культурою організації та управління (на думку 60% респондентів), а також з культурою виробництва (47%). Автори дослідження виявили протиріччя «між розумінням респондентами сенсу економічної культури як сукупності нормативних вимог до населення та низьким рівнем її розвитку, а також диспропорції в культурі різних складових економічної діяльності населення України» [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Національні особливості культурних та ментальних складових економічної поведінки вивчали М.С. Грушевський, Г.С. Сковорода, Ю.М. Афанасьєв, Ю.В. Бромлей, Л.М. Гумільов, А.Я. Гуревич, М.Т. Юрій. Одними із найбільш цікавих новітніх досліджень є роботи Г. Хофстеде, Р. Інглхарта, Т.О. Єфременко, які вивчають вплив культурної домінуючої на систему мотивів соціально-економічної поведінки суб'єктів ринку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Різноманіття національних культурних моделей економічної поведінки, рухливість інституційних фреймів створює можливість ефективної інтеграції України глобальну інституційну систему. Отже, виникає необхідність дослідження інституціональних загроз і можливостей, обумовлених сучасними особливостями національної економічної культури.

Метою даної роботи є визначення ефективних траєкторій трансформації національної економічної культури в процесі посилення глобалізаційних тенденцій розвитку економічної системи України.

Виклад основного матеріалу. Синергічне об'єднання економічного, філософського, соціокультурного, історичного, культурологічного, соціологічного підходів до дослідження економічної культури саме по собі є важливою науковою проблемою. Дане дослідження ставить мету виділити окремі аспекти різних підходів до розуміння феномену економічної

культури, що відображають концептуальний вплив на процеси глобалізації економічної системи. Найбільш часто економічну культуру розуміють як «сукупність знань, умінь, уявлень, що спираються на певні цінності, стереотипи, установки, які визначають поведінку людей у соціально-економічних відносинах»; «сукупність цілеспрямованих дій людини, які орієнтовані на реалізацію певної моделі господарської активності» [2]. Такий підхід виділяє економічну свідомість і економічну поведінку як базові елементи економічної культури.

У вузькому економічному контексті частіше говорять про матеріальну культуру або культуру виробництва (культура способу праці та культура ноосфери). При такому підході економічна культура представляється як середовище (контекст), умова і необхідний фон, в якому управлінська та організаційна діяльність можуть бути реалізовані: «економічна культура охоплює ті, і тільки ті цінності, норми, потреби, переваги, які виникають з потреб економіки і роблять на неї значущий (позитивний чи негативний) вплив. Це і ті соціальні норми, які, виникнувши за межами економіки, набувають всередині неї специфічне значення (наприклад, загальна норма соціальної справедливості у сфері економіки втілюється в принцип оплати праці), і ті, які зародилися всередині економіки, виникнувши з її внутрішніх потреб (наприклад, норма планування від досягнутого, зрівнялівка)» [3]. Ключова роль економічної культури у вузькому розумінні полягає в «регулятивному впливі на відтворювальні процеси, що забезпечує розвиток економіки по шляху соціально-економічного та науково-технічного прогресу» [4].

У цьому дослідженні економічна культура буде розумітися як неформальний метаінститут, що включає такі функціональні компоненти:

1. Інформаційний – система економічних знань, поглядів, переконань, історичного досвіду і традицій; інформація, що забезпечує соціальне відтворення економічної системи даного типу, спрямованість її інституційних змін.
2. Еволюційний – частина еволюційного механізму успадкування, мінливості і відбору релевантної інформації економічними суб'єктами або їх групами про інституціональний розвиток певної економічної системи. Ефективність такого механізму інституційної еволюції проявляється в рівні економічної розвиненості і активності громадян, умінні застосовувати економічні знання у практичній діяльності.
3. Мотиваційний – система цінностей і спонукань до господарської діяльності, цільової орієнтації поведінки економічних агентів.
4. Діяльнісно-регулятивний – економічна культура постає як двоєдиний регулятивний процес розвитку способів діяльності:
 - діяльнісно-продуктивний (культура регуляторів, що визначають процес розвитку продуктивних сил, виробничих, трудових і соціальних відносин певної сукупності способів діяльності в сфері матеріального виробництва);

- діяльністю-соціокультурний (процес гуманізації або олюднення природи, виробництва (праці) і особистості (суспільства) на основі вироблених нею регуляторів, що сприяє формуванню соціально орієнтованої економічної системи) [4].

Експерти вважають найбільш сильним компонентом економічної культури економічну грамотність і професіоналізм «середнього» українця, найслабшим – рівень дотримання ним норм права і законів, Домінуюче місце в структурі соціально-економічної поведінки населення займає прагматична мотивація підвищення матеріального становища [5]. Ступінь задоволеності трудовою діяльністю співвітчизників однаково диференційований – 40% повністю або частково задоволені, 37% – не задоволені роботою в цілому; 28% вважають, що вона відповідає і 27% – що не відповідає їх професійно-освітньому рівню. Практично порівну розділилися думки українців про власні освітні компетенції – 42% повністю або частково задоволені (проти 36%, які відповіли «скоріше не задоволені») та «повністю незадоволені») [1]. У рейтингу вимог до бажаної роботи, такий критерій як «надає можливість професійно зростати, вдосконалюватися» ділить п'яте і шосте місце з характеристикою «не надто втомлива» [6]. Одночасно українцям характерна робота в авральному режимі, готовність до надзвичайних умов. Можливо, цією особливістю можна пояснити економічні успіхи радянського часу, коли економічні цілі приймали форму планів-п'ятирічок, причому надалі терміни їх виконання значно зменшувалися. У зв'язку з цим є доцільним відродження інституту загальнонаціональних проектів. Підтвердженням ефективності такого підходу можна вважати підготовку і проведення Україною «Євро-2012».

Майже половина українців зацікавлена у змістовній, цікавій роботі з елементами творчості. Думка про необхідність вищої освіти однозначна – 87% вважають її обов'язковим

атрибутом успіху сучасної людини. Головною галуззю, в якій українці хотіли б отримати додаткові знання є інженерно-технічна сфера, юриспруденція та медицина [1]. Через переважання неекономічних чинників, вітчизняні економічні агенти можуть отримати конкурентну перевагу в епоху інформаційного, швидко мінливого світу.

Ще однією характеристикою національної моделі «Homo economicus» є протиріччя між типами поведінки: цілераціональним, ціннісно-раціональним, афективним і традиційним. Для задоволення власних інтересів 44% українців готові на будь-які протиправні чи аморальні дії. У той же час для більш ніж половини співвітчизників горизонт життєвого планування становить рік і менше, для 10% – взагалі 1 день. Приймаючи рішення, більшість співвітчизників орієнтуються на поради рідних і близьких (78%) або на власну інтуїцію (46%). Більше 30% респондентів відзначають, що зазнають труднощів з інституційною адаптацією, стільки ж взагалі не мають бажання пристосовуватися до нових умов господарювання. Сучасні норми і традиції є орієнтиром лише для 8,7% українців. Але при цьому тільки 5,7% респондентів вважають себе новаторами, 40% ставляться до новинок обережно [1]. Очевидно, що посилення процесів інституційної трансформації та глобалізації національної економічної системи посилять процеси опору змінам.

Ставлення українців до держави і економічної влади характеризується ще більшими протиріччями. Традиційно влада в Україні є основним джерелом економічної ренти. Для захоплення ренти влади економічні агенти створюють групи спеціальних інтересів, що мають подібні економічні стимули. У результаті формуються кланове мислення і олігархічна структура економіки з високим рівнем концентрації.

Майже половина українців оцінюють дії держави щодо підвищення добробуту населення і зменшення нерівності як абсолютно неефективні. Так само економічні агенти оцінюють

Таблиця 1

Динаміка інституційної довіри в Україні у 1994–2013 рр.

	1994	2013	Абсолютний приріст	Відносна динаміка, %
Державні органи:				
Президент	16,1	10,9	-5,2	-32,3
Верховна Рада	9,7	4,6	-5,1	-52,6
Уряд	11,4	8,1	-3,3	-28,9
Місцеві органи влади	14,3	13,8	-0,5	-3,5
Міліція	12,8	7,1	-5,7	-44,5
Прокуратура	12,4	7,1	-5,3	-42,7
Загальний рівень довіри до держави	12,8	8,6	-4,2	-32,7
Неурядові організації (НУО):				
Засоби масової інформації	19,9	36,7	+16,8	+84,4
Політичні партії	2,8	6,6	+3,8	+135,7
Профспілки	17,3	15,0	-2,3	-13,3
Громадські асоціації	15,2	17,7	+2,5	+16,4
Загальний рівень довіри до НУО	13,8	19,0	+5,2	+37,7
Бізнес:				
Приватні підприємці	13,8	15,1	+1,3	+9,4
Банки	9,8	12,9	+3,1	+31,6
Страхові компанії	6,8	9,0	+2,2	+32,4
Загальний рівень довіри до бізнесу	10,1	12,3	+2,2	+21,7
Інституційна довіра, середнє значення	12,5	12,7	+0,2	+1,4
Міжособистісна довіра (співвітчизникам)	30,2	44,7	-23,1	+48,0

Складено автором за даними джерела [1]

здатність держави впроваджувати нову техніку і технології. Незважаючи на це, після двадцятирічного періоду ринкового реформування лише 8% українців вважають, що необхідно мінімізувати участь держави в управлінні економікою, 41% думають, що краще об'єднати державне управління і ринкові методи, а 27% вважають за краще повернення до повного державного обліку і контролю. 58% респондентів вважають, що кілька сильних керівників можуть зробити для країни більше, ніж закони і громадські обговорення [1].

Такі тенденції є свідченням домінування моделі патерналізму в економічній системі. Багато дослідників відзначають збереження «соціалістичних потреб» в суспільстві, незважаючи на демонстративну відмову від основних інституційних орієнтирів СРСР. Патерналістські настрої в українському суспільстві так само трудно знищити, як корупцію, тіньову економіку та інституційну недовіру.

Довіра до інститутів є суттєвою проблемою для будь-яких економічних систем. Однак особливо гостро це питання стоїть для суспільств, які переживають трансформаційні процеси. Рівень повної («повністю довіряю») і переважної («переважно довіряю») інституційної довіри в нашій країні протягом 1994–2013 років значно не змінився (табл. 1). У той же час міжособистісна довіра стала основним джерелом визначеності економічних відносин в Україні (динаміка + 48%). Також українці стали більше довіряти неурядовим організаціям (+ 37,7%) і підприємцям (+ 21,7%). В інших країнах, що розвиваються, середній показник довіри до державних органів становить 46%, до ЗМІ – 56%, до громадських асоціацій – 53%, приватним підприємцям – 60%.

Рівень інституційної довіри стає критично важливим фактором при проведенні системних економічних реформ. Довіра до інституту означає очікування економічним агентом позитивного результату взаємин з контрагентом, регульованих даним інститутом. Іншими словами, використання інституту знижує невизначеність в достатній мірі, щоб актор міг взяти на себе залишкові ризики деякого типу поведінки. Низький рівень довіри українців до нових інститутів не дозволить зробити їх легітимними і працездатними.

Дослідники виділяють два етапи розвитку підприємництва, що формують два типи етики, – етику служіння й етику відповідальності.

Для традиційної культурної моделі властива етика служіння суспільству (етика боргу). Вона означає, що підприємець, «зберігаючи внутрішнє відчуття причетності до цілого, ... буде відносини зі своїми партнерами, клієнтами, працівниками за патерналістськими або солідаристськими принципами, а релігійні уявлення про гріх користолюбства і здириництва здатні привести його в трепет, спонукавши до милосердних і благодійних діянь» [7]. В. Зомбарт зазначає, що «всі, хто служив капіталізму: великий землевласник і великий заморський купець, банкір і спекулянт, мануфактурист і вовноторговець – всі вони все-таки не переставали розміряти свою комерційну діяльність до вимог здорової людяності: для всіх них справа залишалася тільки засобом до мети життя; для всіх них напрямок і міру діяльності визначають їхні власні життєві інтереси та інтереси інших людей, для яких і разом з якими вони діють» [8].

Етика відповідальності, що стала основою розвитку західного підприємництва, передбачає підпорядкування ситуативним цілям, інтересам, нормам, зобов'язаннями, прагнення особистості до максимальної самореалізації, матеріального, грошового прибутку, кар'єрного і статусного росту, престижу. При цьому успіх може бути досягнутий всіма доступними засобами, нехтування можливістю домогтися успіху розглядається

як гріх. Етика успіху радикально розходиться не тільки з українським менталітетом, але і з моральними системами більшості світових релігій: «Вона заперечує любов до ближнього і солідарність з ним, що є моральним джерелом милосердя та благодійності. Вона ігнорує особливо яскраво виражену в православ'ї цінність скромності і самоприниження, ідеал торжества «малих цих», «жебраків духом» над сильними і щасливими ... Уявлення про те, що кожна людина несе відповідальність за свою долю і, відповідно, сама винна у своїх невдачах і лихах, часто спонукає відмовляти в милосердній підтримці слабким і нужденним, мотивуючи це тим, що злидіні – кращий спонукальний стимул до праці та підприємливості» [7].

Порівняльним дослідженням національних ментальних характеристик за допомогою математичних методів займається етнометрія, «батьком» якої вважається нідерландський соціальний психолог Гірт Хофстеде. За хофстедовою методикою розраховують індекси п'яти ментальних цінностей: індивідуалізм, дистанція влади (готовність людей приймати нерівномірність розподілу влади в інститутах та організаціях), уникнення невизначеності, маскулітність і довгострокова орієнтація (конфуціанський динамізм). Показники культурної дистанції (DC), розраховані за методикою Хофстеде, показують, що найбільш близькими для України є Східноєвропейські країни (значення DC становить від 4 до 7), найбільш далекими – Західна Європа і Азія (DC перевищує 17) [9].

Наймасштабніше дослідження динаміки цінностей «World Values Survey» включає більш ніж 100 країн, дев'яносто відсотків населення світу, і проводиться з 1981 року під керівництвом Рональда Інглхарта. Результати дослідження показують «повсюдно поширені і послідовні відмінності між соціальними, економічними, релігійними та політичними установками населення, що проживає в країнах з високим рівнем доходів, і людьми, що проживають в країнах з низьким рівнем доходів. Фактичні дані WVS дають зрозуміти, що базові цінності й установки населення в усьому світі змінюються і зміни відбуваються за узгодженими і передбачуваними алгоритмами» [10]. Незважаючи на велику кількість первинних показників, Р. Інглхарт зміг пояснити міжкультурну варіативність за допомогою двох інтегральних змінних: традиційні/секулярно-раціональні цінності та цінності виживання/самовираження.

Головним результатом такої роботи стала карта Інглхарта, на якій автор виділяє дев'ять культурних зон: Африку; ортодоксальну, посткомуністичну Балтію; конфуціанські країни; православні країни; католицьку Європу; протестантську Європу; англомовні країни; Південну Азію та Латинську Америку. Головним висновком досліджень стало те, що «високий рівень економічного розвитку пов'язаний з великим акцентом на секулярних цінностях і цінностях самовираження: саме тому багаті країни опиняються в правому верхньому секторі загальносвітової культурної карти» [10]. Україна в такій моделі перебуває досить високо за шкалою секулярно-раціональних цінностей, проте цінності виживання мають значення на рівні слаборозвинених африканських країн. Найбільш близькими країнами для нас є Росія, Болгарія, Білорусь, Чорногорія, Латвія, Албанія, Молдова.

На даний момент українське суспільство відчуває сильні культурні та інституційні зміни порівняно з радянським часом. Наприклад, 34% людей відзначили зміну правил, за якими потрібно діяти, щоб досягти успіху в житті; 31% – зміни вимог, які висуває життя. 47% усвідомлюють динаміку у відносинах «державна-людина» і 46% – в міжособистісних взаємодіях. Помінялися уявлення українців про добро і зло (32%), головні життєві цінності (33%) та ідеали суспільства (27%). Цінності,

які існували в Радянському Союзі (соціальна рівність, колективізм, взаємодопомога, підтримка держави) на думку більшості українців (77%) не діють. З іншого боку, половина (48%) співвітчизників не сприймають систему цінностей, що склалася за роки незалежності. За оцінкою самих українців, найбільш близькими в культурному і ментальному контексті для українців являються східнослов'янські країни (41%), а саме росіяни (77%), білоруси (56%) і поляки (17%) [1].

Розвиток тенденцій глобалізації в Україні передбачає подальшу інтеграцію національної культури, прийняття моделі економічної системи «планетарного» типу. При цьому слід враховувати, що головною тенденцією економічної глобалізації є поширення західної ліберальної моделі економічної культури. Економічні суб'єкти, які є носіями такої ментальності, отримують найбільшу вигоду з процесів глобалізації. Модернізація та створення нових економічних інститутів, адекватних сучасним культурним змінам можуть бути засновані на двох стратегіях – «плавильного котла» та мультикультурізму.

Концепція «плавильного котла» передбачає, що національні економічні агенти будуть «вливатися» в глобальне культурне середовище, правила економічної поведінки будуть уніфікуватися, повністю відповідати вимогам загальносвітової економічної культури: «На сьогоднішній день основними суб'єктами міжнародної економічної діяльності стали великі транснаціональні корпорації, економічна культура яких в основному уніфікована відповідно до західних цінностей і вплив на неї національних особливостей зведено до мінімуму. У такій ситуації національні економічні культури і традиції ділової етики, які іманентно містять важливі для підприємництва ціннісні орієнтації та норми діяльності, сформовані протягом багатьох століть усталені відносини в господарській діяльності витісняються в сфері застарілих традиційних укладів. Вони починають третируватися як «вчорашні», «архаїчні» і пропонуються до заміни на нові «передові» ліберальні цінності» [2]. Перевагами даної стратегії є створення нової моделі економічної поведінки, яка дозволить змінити траєкторію інституційного розвитку України.

Мультикультуралізм, як протилежність концепції «плавильного котла», означає підтримку нових ідентичностей, взаємне проникнення різних культур і підтримка культурного розмаїття. Іншими словами, нові правила економічної поведінки повинні ґрунтуватися на особливостях національного менталітету, сформованого століттями. На думку Р. Інглхарта, «незважаючи

на постійні розмови про «глобалізацію культури», країна залишається ключовою складовою спільного життєвого досвіду, а її освітні та культурні інститути формують цінності, властиві майже всім її мешканцям» [10]. Джон Несбіт відзначає масштабну трансформацію соціокультурних взаємодій «від ієрархії» до «мережі», від вибору «або-або», до вибору «і-і» [11].

Поряд зі створенням нових можливостей для розвитку економічної культури українців у відповідності з вимогами інститутів глобального бізнесу, стратегії інституційної інтеграції можуть призвести до ефекту інституційних пасток. У цьому випадку економічна система мультиплікативно відтворює неефективні інституційні моделі, що закріпилися в результаті випадкових або незначних подій, аж до поки не виникне нова ситуація, що сприяє еволюції. Отже, виникає необхідність у визначенні чітких пріоритетів, орієнтирів і стратегій інтеграції національної економічної культури, заснованих на поєднанні концепцій «плавильного котла» і мультикультуралізму (табл. 2).

Висновки і пропозиції. Таким чином, сучасна економічна культура в Україні характеризується певним ступенем дуалізму. З одного боку, бізнес прагне укоренити ліберальні підприємницькі цінності – індивідуалізм, економічну свободу, прагматизм. З іншого боку, зберігаються ключові правила роздавальної економіки: домінуюче становище держави в економічному секторі, незахищеність власників, володіння власністю значною мірою визначається державою, існує тісний зв'язок бізнесу з владою, державний протекціонізм, нехтування нормами права.

Зміна економічної культури як неформального метайнституту є вкрай складним, слабо керованим і непередбачуваним завданням. Усі дослідники відзначають, що культурні характеристики агентів особливо яскраво проявляються в економічній поведінці при попаданні в інше культурне середовище. З іншого боку, сама економічна культура є одним із потужних факторів зміни інституційної траєкторії економічної системи.

Рекомендовані траєкторії трансформації національної економічної культури в контексті глобалізаційних тенденцій розвитку економічної системи України повинні поєднувати стратегії «плавильного котла» та мультикультуралізму. Зокрема, необхідно розвивати неопатерналістські відносини, модель «економіки участі», за якої економічні агенти мотивовані до трудової і підприємницької діяльності участю у власності, управлінні, прибутках економічної організації. Відношення до

Таблиця 2

Напрями інтеграції національної та західно-ліберальної моделей економічної культури

Західна ліберальна модель	Національна економічна культура	Напрямок інституційної інтеграції економічної системи
Недоторканність приватної власності, повага до багатства та підприємництва	Позаекономічне сприйняття багатства, можливість судження і визнання «неправедності» власності	Державно-корпоративні ТНК, кластери. Розвиток інституту меценатства, благодійності
Лібералізм, етика відповідальності	Патерналізм, етика служіння	Неопатерналізм, «економіка участі» (у власності, управлінні, прибутках)
Високий рівень інституційної довіри і легалізму	Нехтування законом, домінування неформальних, тіньових інститутів опортуністичної поведінки. Персональна довіра	Підвищення рівня інституційної довіри і легалізму шляхом посилення інституційної ролі недержавних організацій, процесів інституційної самоорганізації економічних суб'єктів
Трудова етика протестантизму. Праця як основне джерело багатства	Трудові перевантаження, авральна праця, «стахановщина»	Відродження інституту загальнонаціональних проектів Пріоритет проектного, програмного менеджменту. Розвиток соціально-відповідального бізнесу, екологічних технологій, творчих, конструкторських видів діяльності, освіти, науки.

власності і багатства також потребують продуманої комбінації сталих елементів (розвиток інститутів меценатства, благодійності) та абсолютно необхідних інноваційних (ефективний захист приватної власності). Трудова етика, що сформувалася у співвітчизників, потребує збереження і розвитку, оскільки може стати головною конкурентною перевагою України в глобальному економічному просторі.

Легалізм і інституційна довіра – інститути, які, беззаперечно, мають розвиватися за новими принципами і траєкторіями. Збереження пріоритету позалегалісної, опортуністичної поведінки, недовіри до формальних інститутів є головною перешкодою не тільки міжнародного, але і внутрішнього економічного розвитку України.

Література:

1. Українське суспільство 1992–2013. Стан та динаміка змін. Соціологічний моніторинг / За ред. В. Ворони, М. Шульги. – К. : Інститут соціології НАН України, 2013. – 566 с.
2. Усов В.Н. Экономическая культура российского предпринимательства в условиях институциональных трансформаций : автореф. дис. ... на соискание науч. степени кандидата соц. наук : 22.00.04 «Социальная структура, социальные институты и процессы» / В.Н. Усов. – Ростов-на-Дону, 2013. – 40 с.
3. Миннегалиев И.М. Экономическая культура в системе общественного воспроизводства : автореф. дис. ... на соискание науч. степени кандидата философ. наук : 09.00.11 «Социальная философия» / И.М. Миннегалиев. – Тверь, 2012. – 21 с.
4. Нор А.В. Экономическая культура общества: проблемы теории и методологии : автореф. дис. ... на соискание науч. степени доктора экон. наук : 08.00.01 «Экономическая теория (общая экономическая теория, экономическая история)» / А.В. Нор. – Ростов-на-Дону, 2003. – 51 с.
5. Ефременко Т. Экономическая культура населения современной Украины (по материалам экспертного опроса) / Т. Ефременко // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2006. – № 4. – С. 174-194.
6. Левцун А. Украинский менталитет и европейская цивилизация / А. Левцун [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dialogs.org.ua/ru/project/page22691.html>.
7. Зарубина Н.Н. Российская цивилизация. Этика служения и этика ответственности в культуре русского предпринимательства / Н.Н. Зарубина // Общественные науки и современность. – 2004. – № 1. – С. 96-105.

8. Зомбарт В. Буржуа / В. Зомбарт. – М. : Наука, 1994. – 444 с.
9. Hofstede G. Values Survey Module 2008 (VSM 08) [Электронный ресурс] / G. Hofstede // G. Hofstede, M. Minkov, H. Vinken. – Режим доступа : [www / URL: http // geerthofstede.nl](http://www.geerthofstede.nl).
10. Inglehart R. What Do We Know About Modernization Today? / Inglehart Ronald F., Welzel C. // Foreign Affairs. – 2009. – Vol. 88(2). – P. 33-48.
11. Несбит Д. Мегатренди / Д. Несбит. – М. : АСТ, 2003. – 384 с.

Кондратьева Т.В. Ловушки национальной экономической культуры в контексте евроинтеграции и глобализации

Аннотация. В работе рассмотрена концепция экономической культуры в контексте ее влияния на траекторию институциональной глобализации экономической системы. Выделены доминанты национальной экономической культуры, формирующие современную модель «Homo economicus». Используются концепции «плавильного котла» и мультикультурализма для определения эффективных направлений интеграции национальной экономической культуры с западно-либеральным предпринимательским менталитетом.

Ключевые слова: экономическая культура, институты, траектории институционального развития, институциональные ловушки, институциональное доверие, культурная дистанция, мультикультурализм.

Kondratieva T.V. The traps of national economic culture in the context of European integration and globalization

Summary. The paper considers the concept of economic culture in the context of its impact on the trajectory of institutional globalization of an economic system. The dominants of national economic culture, forming a modern model of «Homo economicus», are obtained. We use the concept of the «melting pot» and multiculturalism to determine effective directions of economic integration of the national culture with western liberal entrepreneurial mentality.

Keywords: economic culture, institutions, trajectory of institutional development, institutional traps, institutional trust, cultural distance, multiculturalism.

Собко О.М.,

к.е.н., доцент,

докторант кафедри економіки підприємств і корпорацій,
Тернопільський національний економічний університет

ТЕОРІЯ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В ЕКОНОМІЧНІЙ І ФІНАНСОВІЙ ДУМЦІ: РЕТРОСПЕКТИВНИЙ ПОГЛЯД І ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ

Анотація. Представлено ретроспективний погляд на розвиток теорії вартості в фінансовій думці. Обґрунтовано доцільність вивчення еволюції розвитку концепції управління вартістю підприємства. Акцентовано на імперативі креації вартості підприємства в сучасній економічній думці. Уточнено поняття «вартість підприємства» та запропоновано власну дефініцію «креація вартості підприємства». Виділено вектор креації вартості підприємства на основі розвитку інтелектуального капіталу як стратегічний чинник забезпечення зрівноваженого розвитку сучасних суб'єктів господарювання.

Ключові слова: вартість, управління вартістю, креація вартості підприємства, інтелектуальний капітал підприємства.

Постановка проблеми. Поява нової парадигми господарювання у третьому сторіччі обумовлена переходом економіки у наступну еру розвитку – економіку знань, інформаційних технологій, екологізації виробництва та соціальної відповідальності бізнесу, спричинила зміни у підходах до підприємницької діяльності. При цьому певних уточнень зазнало і традиційне розуміння цільових орієнтирів суб'єктів господарювання – від отримання максимального прибутку до максимізації вартості підприємства. Зважаючи на посилення позитивного впливу інтелектуального капіталу на величину вартості підприємства, цілком логічним є дослідження і забезпечення протікання процесів її креації, адже, як слушно зауважив М. Сюдак, саме «створення вартості ... є підставою для доброї конкурентної позиції підприємства» [49, с. 5]. Крім того, результати аналітичних звітів, здійснених відомими консалтинговими фірмами, засвідчують, що за економічною глобалізацією, швидким розвитком фінансових ринків та інформаційних технологій однією із ключових цілей функціонування підприємств стає креація вартості саме інтелектуальним чинником. Усе вищевказане доводить доцільність вивчення та своєчасність опрацювання теорії креації вартості підприємства як ключового вектора забезпечення економічного поступу в умовах нової парадигми господарювання, що і є предметом пропонованого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зародження теорії креації вартості підприємства у різних аспектах простежувалося у працях Т. Копеланда, Т. Коллера, Дж. Мурина [17]; Ч. Мульфонта [37]; П. Контеса [31, с. 207–213]; О. Мендрула [7]; О. Терещенка [11]; Т. Момот [9], А. Яблоньського [29], А. Які [30] та ін.

У 1994 р. група дослідників Дж. Мактаггарт, П. Контес і М. Манкінс, розглядаючи «імператив вартості» («*Value Imperative*») у створенні багатства, фінансових і стратегічних детермінант креації вартості для стейкхолдерів, уперше ввела в наукове термінологічне поле поняття «креація вартості» («*The Value Creation*») [35, с. 2, 69–110]. Запропоновані науковцями

ідеї лягли в основу концепції вартісно-орієнтованого управління («*Value Based Management*»), опрацьованої у 1998 р. А. Раппапортом для корпоративного сектора і скерованої на забезпечення максимізації вартості для акціонерів у довгостроковій перспективі шляхом виокремлення функцій управління і власності та організації контролю власників за ефективністю функціонування товариства.

Моніторинг наукового простору підтверджує, що взаємозв'язки між окремими складовими модулями інтелектуального капіталу та креацією вартості сучасних підприємств з'являються в рамках концепції «платформи вартості» інтелектуального капіталу, фундаторами якої є Л. Едвінсон, М. Мелоун, котрі довели вплив людського та структурного капіталів на формування ринкової вартості фірми «Skandia» [23, с. 456–106]; Л. Едвінсон і П. Салліван [22] чи М. Братніцькі та Я. Стрижина, які оцінили вплив знань на вартість [40, с. 49]. На вплив соціального капіталу на ринкову вартість підприємства додатково наголошували у дослідженнях М. Братніцькі, Я. Стрижина [40], М. Мак-Ілрей [36]. Привертають увагу дослідження А. Хілмана та Дж. Кейма щодо взаємозалежностей, які мають місце між інтелектуальним капіталом та соціальною відповідальністю бізнесу, а також їх впливу на вартість підприємства [26]. Популярність та своєчасність вивчення впливу соціального капіталу на креацію вартості підприємств доводить той факт, що подібні наукові пошуки тривають і сьогодні. Так, вартісно-творчу роль соціального капіталу доведено у працях А. Лібертовської шляхом тверджень, що «соціальний капітал причетний до творення нової вартості підприємств» [33, с. 88–91, 96]. Зважаючи на той факт, що забезпечення зрівноваженого розвитку підприємства стає пріоритетом в сучасних умовах господарювання, то цілком очевидним і беззаперечним є посилення впливу соціального капіталу, зокрема й у сфері креації вартості.

Протягом останніх років помітною є низка досліджень, наприклад Т. Дуенінга, Р. Літріха, М. Лехтера, які представляють креацію вартості підприємства (*Creating Enterprise Value*), зумовлену таким складовим елементом інтелектуального капіталу, як ринковий капітал (маркетинг, комунікаційні технології зв'язків зі споживачами) [21, с. 73–75]. Заслужують на увагу і дослідження Т. Долігальського, який доводить вплив на вартість підприємства клієнтського капіталу, чи Б. Добегали-Корони щодо визначального впливу знань про клієнта [50, с. 341–357, 439–469].

На зростаючому значенні на креацію вартості підприємства інформаційного капіталу у розрізі його складових елементів наголошує у своїх дослідженнях Р. Ожеховські [50, с. 391–400] та ін., що є виправданим, зважаючи на роль генератора інформаційно-комунікаційних технологій у розвитку інтелектуального капіталу суб'єктів господарювання.

Подібні наукові розвідки виявилися у дослідженнях М. Хурля, В. Робінсона, І. Карнера, С. Кортеса, спрямованих на формування потенціалу вартості підприємств (*Potential*

Enterprise Value) на основі впливу таких структуротворчих елементів інтелектуального капіталу, як ринковий (брендовий, клієнтський капітал) та соціальний (креація культури) [27]. Зазвичай ключова роль ринкового капіталу у сфері креації вартості підприємств, зважаючи на розширення таким чином можливостей щодо утримання наявних сегментів та захоплення нових ринкових ніш, є безсумнівною.

Виділення раніше не вирішених частин загальної проблеми. Здійснений ретроспективний аналіз становлення теорії креації вартості підприємства засвідчив її базування на концепції управління вартістю (VBM), що у подальших наукових розвідках знайшло відображення в окремих аспектах, спрямованих на максимізацію вартості для акціонерів, пізніше усіх зацікавлених сторін, сучасних технологій оцінки вартості бізнесу, формування вартості сучасних фірм тощо. Зважаючи на те, що вартість суб'єкта господарювання є показником, величина якого пов'язана з тривалим періодом часу, цілком зрозумілими є пропонувані дослідниками стратегічні спектри її розгляду. Однак наведені вище дослідження вміщують лише діагностику впливу окремих складових модулів інтелектуального капіталу, зокрема індивідуального, ринкового, інформаційного та ін. Крім того, вимушені констатувати, що на сьогодні відсутня повномасштабна оцінка впливу інтелектуального капіталу на креацію вартості підприємства, а це, у свою чергу, пояснюється незавершеною розбудовою самої теорії інтелектуального капіталу.

Не викликають також заперечень твердження науковців щодо важливості нарощення потенціалу до формування вартості серед сучасних суб'єктів господарювання, адже, за даними «*Fiduciary Network*», такий потенціал до формування вартості нині мають лише 10-15% суб'єктів господарювання [27]. Наведені аргументи на користь підвищення потенціалу для креації вартості підприємств, на нашу думку, є додатковим свідченням необхідності здійснення ґрунтовних наукових розвідок у сфері опрацювання теоретико-методологічних основ і вивчення аспектів оцінки ефектів креації вартості на основі розвитку інтелектуального капіталу.

На сьогодні низка аспектів теорії креації вартості підприємства, зокрема щодо опрацювання єдиного термінологічного поля, механізму креації вартості підприємства, оцінки її ефектів тощо залишаються не повністю дослідженими. Неповністю вивченими залишаються питання оцінки впливу на креацію вартості підприємства інтелектуального капіталу, що зумовлено новизною цього напрямку досліджень в економічній теорії.

Особливо актуальним даний вектор досліджень є для української економічної думки, оскільки запропонована нами розбудова теорії креації вартості підприємства стане підґрунтям для гармонізації вітчизняних наукових розвідок зі світовими напрямками, дозволить підвищити конкурентоспроможність української науки у світовому науковому просторі, розширить можливості поширення офшорингу процесів знань в Україні та позитивно вплине на міграційні процеси серед висококваліфікованих фахівців.

Крім того, результати таких досліджень можуть розглядатися в якості додаткового інформування і переконання бізнесових кіл як такі, що допоможуть підвищити інвестиційну привабливість, транспарентність і конкурентоспроможність вітчизняних підприємств. Це означає, що будь-яке підприємство, яке прагне до здобуття конкурентних переваг на ринку, повинно звернути особливу увагу на необхідність креації вартості шляхом розвитку інтелектуального капіталу, враховуючи те, що це найкращий шлях для досягнення успіху.

Зважаючи на доведені вище взаємозалежності між певними

елементами інтелектуального капіталу, з великою ймовірністю можемо стверджувати, що існує пряма залежність між рівнем розвитку інтелектуального капіталу та креацією вартості підприємства. Таким чином, констатуємо, що теорія креації вартості підприємства є відносно новітнім, недостатньо вивченим, проте перспективним напрямом сучасних наукових розвідок.

Метою дослідження є розробка теоретико-методологічних доміант теорії креації вартості на основі розвитку інтелектуального капіталу підприємства. Завдання дослідження полягають в представленні світової економічної думки щодо теорії креації вартості підприємства, опрацювання дефініції «креації вартості підприємства» та окресленні перспектив розвитку цієї теорії в межах концепції управління вартістю.

Об'єктом дослідження виступають процеси управління вартістю підприємства.

Предметом дослідження є концептуальні основи побудови теорії креації вартості на основі розвитку інтелектуального капіталу підприємства.

Підаючи аналізу напрацювання економістів, приходимо до розуміння, що усі пропозиції знаходяться у полі появи нової парадигми управління підприємствам, яка базується на імперативі креації вартості.

Виклад основного матеріалу. Теорія вартості не сходила зі шпальт наукових публікацій усіх поколінь, починаючи від давньогрецьких філософів, софіста Протагора із Абдери (480–410 рр. до н. е.), Ксенофонта (біля 430–354 рр. до н. е.) чи Аристотеля (384–322 рр. до н. е.), які представляли суб'єктивістські погляди до відомих світових учених різних шкіл і напрямів, наприклад, аксіології французького філософа П. Лап'є, дослідника проблеми цінності А. Мейнонга (1853–1920), розробника поняття «гештальт-якості» Х. фон Еренфельса (1859–1920), основоположника філософської антропології М. Шелера (1874–1928) чи польського філософа, дослідника феноменології, онтології та естетики Р. Інгардена (1893–1970); течії меркантилізму – Н. Барбона (1640–1698), який вважав, що вартість блага залежить від його використання [34, с. 689-692]; школи фізіократів Ф. Кене (1694–1774); А. Р. Ж. Тюрго (1727–1781), який бачив «джерело вартості у праці селян» [51, с. 21].

Історичний метод дозволив виділити два підходи у трактуванні теорії вартості: об'єктивний (базується на сприйнятті її як характеристики певних благ, явищ, стану) – у представників класичної економіки при дослідженні природи багатства А. Сміта (1723–1790), прихильника трудової теорії вартості Д. Рікарда (1772–1823); Ж. Б. Сея (1767–1832), який уперше розділяючи «працю продуктивну ..., яка створює додану вартість та не продуктивну..., яка не створює доданої вартості»; Дж. Мілем (1806–1873), який серед елементів вартості праці виділяв такі складові інтелектуального капіталу, як «... майстерність і знання ... робітників ... або управлінців» [47, с. 182, 291-294]; та суб'єктивний (доповнює останню аспектами цінності, корисності, які носять індивідуальний чи суспільний характер та відображають рівень задоволення потреб тощо) – представники неокласичної економіки, засновник маржиналізму К. Менгер (1840–1921), розробник теорії граничної продуктивності Л. Вальрас (1834–1910), засновник математичної школи в економіці В. Джевонс (1835–1882) та ін.

Подальший розвиток теорії вартості відбувся у течії неокласицизму із появою праць ученого А. Маршала (1842–1924), який стверджував, що «актуальна вартість ... так звана ринкова частота залежить більше від випадкових заходів, від чинників, які тривають коротко, ніж від чинників стабільних» [6, с. 512]. Привертає увагу той факт, що вченим запропоновані постулати взаємозалежностей величин попиту від граничної корисності

товару, а величини пропозиції – від витрат виробництва, встановлених на основі витрат праці та капіталу, а також уперше обґрунтовано термін «еластичність попиту», які на сьогодні залишаються актуальними.

Варто зазначити, що у 1990-х рр. ХХ ст. в економічній думці активізувалися дослідження у сфері маркетингу та оцінки його впливу на виробництво, зокрема доцільно відзначити праці американського економіста Ф. Котлера (нар. 1931 р.), який пропонує розуміння вартості як «здійсненої клієнтом оцінки загальної здатності продукту задовольняти певну потребу» [32, с. 7]. Таким чином, бачимо, що економічна категорія вартості перебуває у постійному розвитку.

Зважаючи, що термін «вартість підприємства» є поєднанням двох економічних категорій – «вартість» та «підприємство», пропонуємо поглянути насамперед на категорію вартості з ретроспективного підходу, звертаючись до економічної енциклопедії, де вартість подано як «економічну категорію, яка виражає уречевлену в товарах та послугах суспільно необхідну працю й економічні відносини і є суб'єктами господарської діяльності, що пов'язані з суспільним поділом праці й обміном товарами та послугами» [1, с. 154]. У той же час нова парадигма господарювання, тривалі трансформаційні процеси вітчизняної економіки, зокрема у сфері власності зумовили необхідність напрацювання законодавчо-нормативних актів щодо практичної оцінки підприємств і розгляд вартості «як еквіваленту цінності об'єкта оцінки, вираженого у ймовірній сумі грошей» [2; 3]. Таким чином, можемо стверджувати, що такий підхід до розуміння вартості доводить її абстрактний характер, підтверджує її існування та проявляється у грошовій формі під час обміну, оскільки саме тоді з'являється поняття еквіваленту.

Підвищення ефективності виробництва, зростання продуктивності праці, розширення доступу до фінансових ресурсів дозволяють збільшувати створену додану вартість та забезпечують покращення якості життя населення, особливо високорозвинених країн, що дозволило нині знову розширити спектр погляду на імператив вартості в напрямі формування поняття «соціальна вартість». Зауважимо, що вперше дефініцію «соціальна вартість» використав представник відносно нової течії в економічній думці – інституціоналізм – професор К. Ейр (1891–1972), доповнюючи ціннову вартість блага (запропоновану неокласиками) вартістю промисловою. При цьому вчений вважав, що промислова вартість блага є нічим іншим, як його внеском у суспільний добробут, тобто за своєю природою має саме соціальне походження, тому її можна називати «соціальною вартістю» [16]. Власне, остання і виступає складовою так званої промислової вартості. У сучасних дослідженнях привертають увагу насамперед аспекти забезпечення добробуту, що, на нашу думку, пов'язано зі швидкими темпами економічного розвитку, гуманізацією та демократизацією суспільства. Відтак, такі підходи відображені у працях американсько-канадського економіста Дж. Гелбрейта (1908–2006), який стверджує, що нині «якість життя визначає вартість блага» [25, с. 303]. При цьому дослідник додає, що створений національний дохід підлягає поділу на двох етапах: на першому відбувається пропорційний поділ до вкладених у створення блага праці та капіталу, на другому – відповідно до суспільних потреб. Саме існування другого етапу розподілу створеного доходу нині забезпечує покращення рівня життя у високорозвинених країнах. Відтак, блага стають доступнішими і набувають так званої «соціальної вартості», що в динаміці знижується у результаті розширення доступу до їх набуття.

Спируючись на результати досліджень теорії вартості,

можемо констатувати, що нині її дефініцію дослідники застосовують, як правило, у поєднанні з певними додатковими характеристиками. Так, у сучасній фаховій літературі на трактування «вартість підприємства» усе частіше натрапляємо при дослідженні проблем «управління вартістю підприємства», «максимізації ринкової вартості підприємства», «максимізації вартості для акціонерів» тощо. Піддаючи логічному аналізу запропоновані публікації й узагальнивши пропозиції, вважаємо за доцільне в процесі управління вартістю виділити дві стадії: перша – креації вартості (творення), друга – використання (застосування) створеної вартості. В основі такої структуризації процесу вартісно-орієнтованого управління підприємством лежить підприємницький конструктивізм, що дозволяє виокремити генератори креації вартості та сфери її застосування, які характеризуються різним впливом на підвищення його ефективності.

Зважаючи на предмет нашого дослідження, більш детальну увагу приділимо виокремленню низки підходів саме до тлумачення поняття «креація вартості підприємства»:

- онтологічний – дозволить обґрунтувати існування поняття вартості підприємства, зважаючи на різноманітність і багатогранність його трактування економічною думкою;
- гуманістичний – дозволить синтезувати поняття вартості підприємства в межах економічних, психологічних, культурологічних і соціологічних аспектів, що є особливо актуальним для сучасного етапу економічного поступу суспільства;
- епістемологічний – дозволить виявити технології вивчення процесів креації вартості підприємства та резерви підвищення її ефектів.

Цілком слушно буде погодитися, що перша згадка (представляючи широке філософське тлумачення «вартості фірми, як ... ймовірності, що старі клієнти повернуться на попереднє місце навіть тоді, коли старого купця чи продавця ... уже не буде») з'явилася у юридичній площині при винесенні вироку британським судом щодо «*Gruttwell Kontro Lye*» у 1810 р. [52]. Сьогодні пропонується таке тлумачення поняття «вартість підприємства»: «грошовий вимір капіталу, вкладеного в операційну діяльність» [49, с. 16]. Однак таке визначення не відображає інвестиційної діяльності, спрямованої на розвиток інтелектуального капіталу, вплив якого на креацію вартості підприємств постійно посилюється.

Крім того, варіативність підходів, представлених економічною думкою і практикою оцінки щодо термінологічного визначення «вартості підприємства», враховуючи ринковий/не ринковий аспекти та суб'єктивний чинник корисності, дозволяє виділити такі основні способи його розуміння: балансова вартість (*book value*) – охоплює вартість активів, зменшену на суму боргових зобов'язань підприємства, тобто дорівнює вартості власного капіталу. Однак, наголосимо на тому факті, що даний показник тільки частково враховує названу нами «інтелектуальну вартість», зокрема у вигляді вартості нематеріальних активів, тоді як інші складові залишаються неохопленими (*goodwil, know-how* тощо); ринкова вартість (*market value*) – «вартість, за яку можливе відчуження об'єкта оцінки на ринку подібного майна», тобто ціна, яку готові заплатити інвестори за підприємство у певний момент часу [10]. При цьому звертаємо увагу, що, враховуючи суб'єктивну характеристику корисності, величина ринкової вартості може коливатися у дуже широких діапазонах; ліквідаційна вартість (*liquidation value*) – визначається сумою коштів, які можуть бути отримані власником при ліквідації підприємства. Цей оціночний показник вартості підприємства не відображає її дійсної величини, оскільки може бути розрахований на момент його ліквідації, і тому, на нашу думку, має обмежене застосування, бо не відо-

ображає перспективного аспекту. Зважаючи на таке обґрунтування, можна стверджувати про недоцільність його врахування при поданні власного підходу до розгляду вартості підприємства; вартість відтворення (*reproduction value*) – вартість створення в сучасних умовах аналогічного за виробничими потужностями підприємства. Вважаємо, що застосування пропонованого оціночного показника не знаходиться у сфері креації вартості підприємства, а тому розгляд його в якості базового поняття є невиправданим з економічного погляду; справедлива вартість (*fair value*) – це ринкова оцінка активів чи зобов'язань суб'єкта господарювання, що виникає між зацікавленими, добре поінформованими та незалежними сторонами [8]. Зауважимо, що саме вказане поняття найкраще відображає процеси креації вартості підприємства, оскільки дозволяє враховувати вартість такого нематеріального активу, як «*goodwill*», збільшуючи, таким чином, величину власного капіталу, підвищуючи інвестиційну привабливість та розширюючи можливості для отримання кредитних ресурсів у міжнародних банківських установах. Враховуючи сучасні зміни у вітчизняній економічній системі України та перспективи, які відкриваються для українських підприємств у зв'язку з підписанням економічної частини Асоціації з ЄС, цілком виправданим виглядає розширення застосування «справедливої вартості» при оцінці бізнесу та «*goodwill*», що дозволяє збільшувати вартість підприємства на ціну «*goodwill*» [28], адже саме показник «справедливої вартості», дозволяючи дотримуватися принципу прозорості, забезпечує прозорість звітності, що є надзвичайно важливим позитивним сигналом для виходу та фіксування на європейському ринку вітчизняних суб'єктів господарювання.

Таким чином, перевагою міжнародних стандартів оцінки бізнесу можна вважати відкриття можливостей збільшення/зменшення вартості суб'єкта господарювання на суму «*goodwill*» / «*badwill*» чи «*know-how*» – вартість генераторів інтелектуального походження, що виникає при її перевищенні/недосягненні «справедливої вартості» [28]. У здійснених дослідженнях сучасної наукової думки усе частіше привертають увагу широкі чи вузькі спектри застосування поняття «*goodwill*». Так, перші базуються на його розумінні як ділової репутації, «доброї волі», що набуває вартісного вираження лише за умов трансакції купівлі/продажу чи «перевищення загальної вартості підприємства над сумою його окремих матеріальних вартостей та ідентифікованих нематеріальних вартостей» [14, с. 210-214; 53, с. 35].

Друга група дослідників розглядає більш вузько дане поняття, стверджуючи, що «*goodwill*» та «репутація підприємства» є різними, або ж виділяючи персональну чи бізнесову складові [12; 39]. Таким чином, представлені підходи до оцінки вартості підприємства дозволяють стверджувати, що при її формуванні помітним є зростання впливу інтелектуального чинника. Однак ототожнення загальної вартості підприємства лише з вартістю «*goodwill*», на нашу думку, є невиправданим. Відтак, цілком логічним видається врахування величини «*goodwill*» як генератора інтелектуальної вартості, що проявляється як синергійний ефект від функціонування індивідуального та колективного інтелектуального капіталу підприємства.

Принагідно зауважимо, що фахова література містить ще багато інших понять вартості підприємства, зокрема поточна, розрахункова, інвестиційна, страхова, податкова вартість, вартість ринкової капіталізації, заміщення тощо [5]. Однак, згідно з нашими міркуваннями, спираючись на предмет дослідження, вважаємо, що їх розгляд в якості базової домінанти при інтерпретації «вартості підприємства» є недоцільним, оскільки

характеризується певними обмеженнями та не дозволяє її узагальнення.

Підсумовуючи, приходимо до розуміння, що строкатість термінологічного поля, зумовлена неоднозначністю дефініції «вартості підприємства», на сьогодні не дозволяє представити єдиного його тлумачення. Відтак, знову зважаючи на предмет дослідження, пропонуємо розглядати підприємство як об'єкт обміну (продажу), в основі якого лежить поняття «справедливої вартості» інтелектуального походження, тобто такої, що визначена на базі відомих цін, враховуючи ймовірність здатності до креації.

На нашу думку, вартість підприємства – це грошове вираження справедливої вартості матеріальної та інтелектуальної складових, а також синергійних ефектів, що виникають в результаті їх функціонування, встановлених на певну дату в умовах конкурентного ринку. Обґрунтуванням так представленої дефініції є переконання наявного і постійно зростаючого інтелектуального контенту процесів креації вартості сучасних підприємств.

Привертає увагу той факт, що вже у 1980-х роках ХХ ст. зниження цін на акції на фондовому ринку економісти пояснюють неврахуванням в управлінській політиці проблем креації вартості. Такий стан речей зумовив появу в науковій літературі поняття «лакуни вартості» («*value gap*») авторства А. Шапіро та Ш. Балбірера, що, власне, акцентує увагу на важливості креації вартості підприємства [46, с. 8]. Фактично це означає, що протікання процесів креації вартості дозволяє забезпечувати її максимізацію, а значить, гарантувати зрівноважений розвиток підприємства, попереджувати втрату суб'єкта господарювання шляхом виникнення рейдерських атак, що має місце в сучасних умовах господарювання в українських реаліях.

Розвиток теорії креації вартості підприємства спричинений ідеями, що виникли останнім часом у сферах:

- інтелігентності підприємств – зростанням ролі інтелектуального капіталу та спробами вчених обґрунтувати його вплив на процес креації вартості. Саме домінанта інтелігентності дозволяє підприємству забезпечити стабільну динаміку економічного зростання за рахунок підвищення рівня адаптаційності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Необхідно зазначити, що для розвитку адаптаційного потенціалу підприємства важливим є утримання високих темпів змін у сфері колективного інтелектуального капіталу, зокрема його інноваційної та інформаційної складових. Особливо актуальними ці проблеми є для вітчизняних суб'єктів господарювання, які на сьогодні перебувають у пошуку нових конкурентних переваг на європейському ринку, доступ до якого відкрився у зв'язку з перспективами економічного співробітництва між Україною та ЄС;
- маркетингу, зорієнтованого на вартість («*value based marketing*») – дослідженнями у сфері управління вартістю клієнта, адже сьогодні можемо спостерігати, що підприємства на глобальному ринку усе частіше орієнтуються на потреби споживача. Вперше термін «вартість для клієнта» у 1954 р. («*customers value*») запропонував П. Друкер [18]. Представлені постулати вченого знайшли зацікавленість і були ґрунтовно досліджені у теорії вибору споживача; теорії маркетингу, опрацьованої Ф. Котлером, яка доводить, що джерелом вартості для підприємства виступає задоволення потреб клієнтів [32]; на початку 1980-х рр. ХХ ст. – у М. Портера, представлених у вигляді поняття «ринкових сигналів» («*market signals*»), що знайшли свій подальший розвиток у 1985 р. при визначенні місця «вартості покупця» («*buyer value*») у запропонованому «ланцюгу вартості» («*the value chain*») [41, с. 75-87, 113-146]. Подальший розвиток постулатів теорії вартості скерований на врахуванні креації вартості «сильною маркою, лояльністю клі-

ентів ...» у П. Дойля та обґрунтування залежностей між «вартістю для клієнтів» та «акціонерною вартістю» («*shareholder value*») [19, с. 46; 20, с. 23-24]. Цікавим є підхід до шляхів забезпечення креації вартості А. Які, який пропонує створення вартості досягати шляхом запровадження заміни набору товарів на товари з вищою якістю [30, с. 16]. Зауважимо, що і вітчизняні науковці, наприклад О. Кендюхов, здійснюють дослідження «капіталу марки» [3] як важливої складової інтелектуального капіталу підприємства. Отже, зважаючи на нову філософію функціонування підприємств, що виражається у зміні цілей та новелізації пріоритетів, насамперед їх базуванні на маркетингових чинниках та якнайшвидшому розумінні цього постулату вітчизняними суб'єктами господарювання дозволить формувати портфелі клієнтів, утримувати низький рівень плинності в ньому, покращувати якість обслуговування, запроваджувати нові канали обслуговування клієнтів, скорочувати час на обслуговування одного клієнта тощо;

- теорії зацікавлених сторін (стейкхолдерів) – вперше у науковому просторі була представлена Е. Фріменом (нар. 1951 р.) та базувалася на представленні оточення, названого «партнерами» чи «групами партнерів», які виступають учасниками процесу креації вартості у корпоративному секторі [24]. Принагідно згадаємо, що подана вище теорія виникла у руслі розширення підходів, представлених А. Берлі (1895–1971) та Г. Меан (1896–1988) ще у 1932 р., де зазначено, що «корпорації ... повинні працювати виключно в інтересах власників..., збільшуючи їх багатство», та І. Ансоффом щодо корпоративних стратегій при управлінні конфліктами між менеджерами, працівниками, акціонерами, постачальниками та інвесторами, названими вперше у 1965 р. – «стейкхолдерами» [15; 13, с. 63]. Відтак, на сьогодні цей вектор наукових досліджень спрямований на врахування інтересів акціонерів, що знайшло своє відображення в концепції управління вартістю А. Рапппорта, шляхом створення «потенціалу креації вартості для акціонерів» [45, с. 63]; «вартості для інвесторів» у П. Дойля та розробки «стратегій креації вартості», покликаних максимізувати «акціонерну вартість» [45, с. 41, 63; 20]. Зауважимо, що саме для пояснення теорії А. Рапппорт вперше використовує поняття «лакун вартості як різниці між вартістю, яка максимізує акціонерну вартість та ринкову вартість» [45, с. 2]. Однак, відаючи належне напрацюванням науковця, підходи якого будуть використані нами, вважаємо за доцільне погодитися із твердженнями низки економістів, що для креації вартості необхідно зважати не лише на інтереси власників і партнерів, а й на рівень соціальної відповідальності. Правильність цих висновків найкраще доводить вітчизняна практика, коли власники потужних підприємств багатіють швидкими темпами, а локальні громади, де вони функціонують, характеризуються низьким рівнем розвитку інформаційно-комунікаційної інфраструктури, відсутністю сучасних транспортних шляхів, а загалом у країні – споживчим кошиком, що неналежним чином забезпечує матеріальну, не кажучи вже про нематеріальну якість життя громадян;

- соціальної відповідальності бізнесу – сучасне підприємство змушене активно функціонувати як у господарській, так і в соціальній сфері суспільства. З цією метою вдалою видається пропозиція П. Друкера щодо аксіоми відповідальності бізнесу: «те, що є добре для суспільства», повинно знайти відображення в «інтересах підприємства» [18]. Дослідники цілком слушно зауважують, що конкурентоспроможні підприємства на глобалізованому ринку «бачать себе як інтегральну частину суспільства», для якої «досягнення прибутків не виступає єдиною метою здійснення господарської діяльності, водночас важ-

ливим є запевнення корисного візерунку в оточенні» [38, с. 89]. Практицизм соціальної відповідальності підприємства означає дотримання екологічних норм щодо забруднення повітря, ґрунтів і вод; випуск екологічно безпечної продукції; залучення до вирішення соціальних проблем тощо;

- моделювання перспектив – пропозиціями застосування стратегічних карт (Р. Каплана, Д. Нортона) для розробки стратегії побудови вартості підприємства. Зміни в пріоритетах здійснення підприємницької діяльності зумовлені пришвидшенням глобалізації економіки, посиленням конкуренції, вільного руху капіталу та впливу інтелектуальних чинників, значно продуктивніших при створенні доданої вартості.

Запропонований авторський підхід до тлумачення креації вартості підприємств базується на двох гіпотезах: перша припускає, що максимізація вартості підприємства забезпечується процесами її креації, друга – креація вартості підприємства значною мірою забезпечується функціонуванням інтелектуального капіталу, третя – критерієм креації вартості виступає мінімізація величини «лакуни вартості».

Згідно з нашими переконаннями, креація вартості підприємства – постійні в просторі та часі інноваційно-гармонійні процеси інтелектуалізації праці у виробничій, комерційній чи соціальній сферах його функціонування, які дозволяють мінімізувати величину «лакуни вартості».

Звертаємо увагу, що критерієм тут виступає мінімізація величини «лакуни вартості», а одним із ефективних шляхів його досягнення є якнайповніше використання суб'єктом господарювання потенційних можливостей максимізації вартості. Зважаючи на вищенаведене, можемо констатувати, що розвиток підприємства усе частіше пов'язують із креацією вартості, яка найшвидшими темпами відбувається у сфері функціонування інтелектуального капіталу.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Запропонований ретроспективний погляд на імператив креації вартості підприємства в економічній думці дозволяє зробити низку оцінок та узагальнень. Пошук імпульсів до зрівноваженого розвитку підприємств на основі креації вартості, яка з'являється в науково-термінологічному просторі у зв'язку з популяризацією концепції «VBM», активізував дискусії щодо посилення позитивного впливу нових чинників. Такі шанси відкриває розвиток інтелектуального капіталу, що дозволяє утримувати високий рівень транспарентності, адаптаційності й інноваційності підприємства.

Термінологічне поле теорії креації вартості підприємства нині перебуває на етапі активного розвитку, що відкриває перспективи для майбутніх наукових розвідок, насамперед у сфері впливу інтелектуального капіталу на процеси креації вартості сучасних підприємств.

Представлений підхід до креації вартості підприємства у контексті ролі інтелектуального капіталу доводить підвищення зацікавленості цим явищем у теорії зрівноваженого розвитку. Теорія креації вартості виникла на підґрунті концепції управління вартістю підприємства як важлива складова, здатна забезпечити підвищення інвестиційної привабливості, адаптаційності та конкурентоспроможності суб'єкта господарювання. Інноваційна модель розвитку підприємства, його транспарентність та інтелігентність перетворюються на ключові чинники економічного зростання. Здатність суб'єкта господарювання аналізувати та застосовувати в своїй господарській практиці аспекти «життєвого циклу вартості» та «міграції вартості», яка на сьогодні переміщується в площину функціонування інтелектуального капіталу, дозволяють формувати потенціал до креації вартості.

Імплементация авторських пропозицій щодо доміант теорії креації вартості підприємства на основі інтелектуального капіталу дозволить підвищити конкурентоспроможність вітчизняних суб'єктів господарювання завдяки усталенню моделі зрівноваженого розвитку. Перешкодами практичної реалізації авторських ідей в українських реаліях є низький рівень розвитку інтелектуального капіталу, низький рівень свідомості щодо необхідності інтелектуалізації праці, насамперед серед менеджерського корпусу суб'єктів господарювання.

Література:

1. Економічна енциклопедія [у 3 т.] / [Редакційна рада: Гаврилишин Б.Д., Ющенко В.А., Гальчинський В.С.] – К. : Видавничий центр «Академія», Тернопіль : Академія народного господарства, 2000. – Т. 1 [Редакційна колегія тому: Гаврилишин Б.Д. і ін. ; ред. Мочерний С.В.] – 2000. – 864 с.
2. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>.
3. Кендюхов О.В. Інтелектуальний капітал підприємства: методологія формування механізму управління / Олександр Володимирович Кендюхов ; НАН України, Інститут економіки промисловості. – Донецьк : НАН України, Інститут економіки промисловості ; ДонУЕП, 2006. – 308 с.
4. Костирко Р.О. Комплексна оцінка вартості підприємства : [монографія] ; / Р.О. Костирко, Н.В. Тертична, О.В. Шевчук ; за заг. ред. докт. екон. наук, академіка НАН України М.Г. Чумаченка. – 2-ге вид. перероб. і доп. – Харків : Фактор, 2008. – 278 с.
5. Котиш О.М. Удосконалення методики оцінки інвестиційної вартості підприємства / Олена Миколаївна Котиш // Економіка розвитку. – 2013. – № 2(66). – С. 114-118.
6. Маршалл А. Основы экономической науки / Альфред Маршалл: [предисл. Дж.М. Кейнса; пер. с англ. В.И. Бомкина, В.Т. Рысина, Р.И. Столпера]. – М. : ЭКСМО, 2008. – 832 с. – (Антология экономической мысли).
7. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємств : монографія / Олександр Гаррійович Мендрул. – К. : КНЕУ, 2002. – 272 с.
8. Міжнародний стандарт фінансової звітності 13. Оцінка справедливої вартості [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/929_068.
9. Момот Т. Оцінка вартості бізнесу: сучасні технології : монографія / Тетяна Валеріївна Момот. – Харків : Фактор, 2007. – 224 с.
10. Постанова Кабінету Міністрів України Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» від 10 вересня 2003 року № 1440 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF>.
11. Терещенко О.О. Управління вартістю підприємства в системі фінансового менеджменту / Олег Олександрович Терещенко, Микола Васильович Стецько // Фінанси України. – 2009. – № 3. – С. 91-99.
12. Шкроміда В.В. Ділова репутація підприємства: проблеми оцінки та необхідність обліку / В.В. Шкроміда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file/%D0%97%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA/2012-2/%D0%A8%D0%BA%D1%80%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%B4%D0%B0.pdf>.
13. Ansoff I. Corporate Strategy / Igor H. Ansoff. – New-York : McGraw Hill, 1965. – 241 p.
14. Barkauscas V. Goodwill as Element of Intellectual Capital / Vytautas Barkauscas, Edmundas Jasinskas, Kristina Barkauskiene // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Випуск 1. – Том 1. – С. 210-214.
15. Berle A. A. The Modern Corporation & Private Property / Adolf August Berle and Gardiner Coit Mean ; [with new instruction by Murrau Weidenbaum & Mark Jensen]. – New Brunswick and London: Transaction Publisher, 1991. – 426 p. – (Reprint edition, January 1/1991).
16. Clarence Edwin Ayres – The University of Texas at Austin [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.utexas.edu/faculty/council/2000-2001/memorials/SCANNED/ayres.pdf>.
17. Copeland T. Wycena: mierzenie i kształtowanie wartości firm / Tom Copeland, Tim Koller, Jack Murrin; przeł., z ang. Alek Kalinauskas, Tomas Wiazowski. – Warszawa : WIG-Press, 1997. – 516 s. – (XVI).
18. Drucker P. F. Praktyka zarządzanie / Peter Ferdi Drucker; [przeł. Tomasz Basiak, Zygmund Broniarek, Janusz Gołębiowski]. – Warszawa : Wydawnictwo MT Biznes Sp. z o.o., 2011. – 590 s. – (Najslynniejsza książka świata na temat zarządzania).
19. Doyle P. Marketing wartości / Peter Doyle ; [red. nauk. wyd. pol. Jezy Altkorn; tł. z ang. Adam Janiszewski, Andrzej Świąch]. – Warszawa : Felberg SJA, 2003. – 420 [3] s. – (XVII).
20. Doyle P. Value-based Marketing: Marketing Strategies for Corporate Growth and Shareholder Value / Peter Doyle. – Hardcover : John Wiley&Sons, 2008. – 382 p. – (Second Edition).
21. Duening N.T. Technology Entrepreneurship: Creating, Capturing, and Protecting Value / Thomas N. Duening, Robert A. Lisrich, Michael A. Lechter. – Amsterdam: Published by Elsevier Inc., 2010. – 562 p.
22. Edvinsson L. Developing Intellectual Capital at Skandia / Leif Edvinsson // Long Range Planning. – 1997. – Vol. 30. – № 3. – P. 320-373.
23. Edvinsson L. Kapitał intelektualny. Poznaj prawdziwą wartość swego przedsiębiorstwa odnajdując jego ukryte korzenie / Leif Edvinsson, Michael Malone; [Przeł. Monika Marcinkowska] – Warszawa : Wydawnictwo naukowe PWN, – 2001. – 150 s. – (Seria Przedsiębiorczość).
24. Freeman R. E. Stakeholder Theory of the Modern Corporation / R. Edward Freeman. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://academic.udayton.edu/lawrenceulrich/Stakeholder%20Theory.pdf>.
25. Galbraith J.K. Ekonomia w perspektywie: krytyka historyczna / John Kennet Galbraith ; [przeł. Wiecwa i Stanisław Rączkowscy]. – Warszawa : Polskie Towarzystwo ekonomiczne, 2011. – 279 s. – (Wydanie 2).
26. Hillman A. Shareholder Value, Stakeholder Management, and Social Issues: What's the Bottom Line? / Ami J. Hillman, Gerald Keim // Strategic Management Journal, 2001. – Vol. 22(2). – P. 125-139.
27. Hurley P. M. Creating, Measuring and Unlocking Enterprise Value in a Wealth Manager / Mark P. Hurley, Benjamin J. Robins, Yvonne N. Kanner, Steven E. Cortez, Shehzad Sippy, Jonatan Yu. – Fiduciary Network, LLC, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fiduciarynetwork.com/site/wp-content/uploads/2014/04/FN_Creating_Measuring.pdf.
28. International Financial Reporting Standard 3. Business Combinations [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/docs/consolidated/ifrs3_en.pdf.
29. Jabłoński A. Cykl życia wartości przedsiębiorstw wobec kondycji modelu biznesu / Adam Jabłoński, Marek Jabłoński // Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie. – 2013. – № 4. – S. 57-63.
30. Jaki A. Wycena i kształtowanie wartości przedsiębiorstwa / Andrzej Jaki. – Wydanie IV poszerzone. – Kraków : Oficyna a Wolters Kluwer business, 2008. – 199 s.
31. Kontes P.W. The CEO, Strategy, and Shareholder Value: Making the Choices that Maximize Company Performance / Peter W. Kontes. – New Jersey : Wiley&Sons, 2011. – 254 p. – (1 Edition).
32. Kotler Ph. Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie, kontrola / Philip Kotler ; [tł. z ang.] . – Warszawa: Gebethner & Ska, 1994. – 743 [1] s. – (XXX).
33. Libertowska A. Kapitał społeczny w zarządzaniu wartością przedsiębiorstwa. Wybrane aspekty / Anżelika Libertowska. // Economics and Management, 2014. – № 2. – S. 85-96.
34. Merkantylizm i początki szkoły klasycznej: wybór pism ekonomicznych XVI i XVII wieku; [konceptje wyboru przygotował i wstępem opatrzył Edward Lipiński; przekł. z łac. Czesław Znamierowski]. – Kraków: Państwowe Wydawnictwo Naukowe, 1958. – S. 689-692. – (Seria Merkantylizm) (XXII).
35. McTaggart J. The Value Imperative: Managing for Superior Shareholder Returns / James M. McTaggart, Peter W. Kontes, Michael C. Mankins. – New-York : The Free Press, 1994. – 367 p.
36. McElroy M.W. Social innovation capital / Mark W. McElroy // Journal of Intellectual Capital. – 2002. – Vol. 30. – № 1. – P. 30-39 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.emeraldinsight.com/journals.htm/journals.htm?issn=1469-1930&volume=3&issue=1&articleid=883948&show=pdf>.
37. Mulfond C. W. Creative Cash Flow Reporting: Uncovering Sustainable Financial Performance / Charles W. Mulfond, Eugene E. Comiskey. – New Jersey : Wiley&Sons, 2005. – 441 p. – (1 Edition).

38. Pens J. Zarządzanie w warunkach globalizacji / Jozef Pens. – Warszawa: Difin, 2003. – 248 s.
39. Personal Goodwill vs. Enterprise Goodwill [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kotzinvaluation.com/articles/goodwill.htm>.
40. Przedsiębiorczość i kapitał intelektualny / [Praca zbiorowa pod red. Mariusza Bratnickiego, Janusza Stryżyny; współ. aut. Kamili Butrym, et. al.]. – Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, 2001. – 205 s. – (Seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Karola Adameckiego w Katowicach).
41. Porter M. Competitive Strategy. Techniques for Analyzing Industries and Competitors: with a New Instruction / Michael Eugeniush Porter. – New-York : The Free Press, 1998. – 420 p.
42. Porter M. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance / Michael Eugeniush Porter. – New-York : The Free Press, 1985. – 557 p. – (XVIII).
43. Quesnay F. Piśma wybrane / Francisze Quesnay ; [przeł. Barbara Janina Piekiewiczówna; przeł. i przedm. opatrzył Zygmunt Pietkiewicz]. – Warszawa : Gebethnera i Wollfa, 1928. – 303 [2] s.
44. Rappaport A. Wertsteigerung als Maßstab für die Unternehmensführung / von Alfred Rappaport. – Stuttgart : Schäffer-Poeschel, 1995. – 274 s.
45. Rappaport A. Creating Shareholder Value: A Guide for Managers and Investors / Alfred Rappaport. – New-York : Free Press, 1998. – 224 p. – (2 Edition).
46. Shapiro A. C. Modern Corporate Finance: A Multidisciplinary Approach to Value Creation Models / Alan C. Shapiro, Sheldon D. Balbierer. – Upper Saddle River New Jersey : Prentice Hall, 2000. – 606 p.
47. Say J. B. Traktat o ekonomii politycznej czyli prosty wykład sposobu, w jakie się tworzą, rozdzielają i spożywają bogactwa / Jean-Baptiste Say ; [przeł. z fr. Witold Giełżyński, Stefan Czerniecki]; Polska Akademia nauk, Zakład nauk Ekonomicznych. – Warszawa : Państwowe Wydawnictwo Naukowe, 1960. – 906 [2] s. – (Seria Biblioteka Dzieł Ekonomii Politycznej) (XIV).
48. Slywotzky A. J. Value Migration: How to Think Several Moves Ahead of the Competition / Adrian J. Slywotzky. – Boston : Harvard Business School Press, 1996. – 336 p.
49. Siudak D. Pomiar procesów migracji wartości przedsiębiorstw na polskim rynku kapitałowym / Dariusz Siudak. – Warszawa : Wydawnictwo C. H. Beck, 2013. – 344 s. – (Seria Finanse).
50. Strategia Lizbońska a zarządzanie wartością / [Andrzej Drwiłło, Małgorzata Wróblewska, Dorota Czykier-Wierzba i in.]; red. Leszek Pawłowicz. – Warszawa: CeDeWu, 2006. – 529 [1]s.
51. Turgot A. R. J. O tworzeniu i podziale bogactwa / Anne Robert Jacques Turgot ; [przeł. z francuzkiego. uzup. przedm. i przepisami Zofia Daszyńska Golińska]. – Warszawa : Gebethnera i Wollfa, 1927. – 101 [2] s. – (Wydanie 2).
52. Voluntary and Involuntary Sales of Good Will // Harvard Law Review. – 1914. – Vol. 27. – № 7. – P. 670-673 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.jstor.org/stable/1326461?seq=1#page_scan_tab_contents.
53. Zarecki D. Metody wyceny przedsiębiorstw / Dariusz Zarecki. – Warszawa : Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości, 1999. – 405 s.

Собко О.М. Теория создания стоимости предприятия в экономической и финансовой мысли: ретроспективный взгляд и вектор развития

Аннотация. Представлен ретроспективный взгляд на развитие теории стоимости в финансовой мысли. Обоснована целесообразность изучения эволюции развития концепции управления стоимостью предприятия. Акцентировано внимание на императиве креации стоимости предприятия в современной экономической мысли. Уточнено понятие «стоимость предприятия» и предложена собственная дефиницию «креация стоимости предприятия» на основе развития интеллектуального капитала как стратегический фактор обеспечения уравновешенного развития современных субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: стоимость, управление стоимостью, креация стоимости предприятия, интеллектуальный капитал предприятия.

Sobko O.M. The theory of creation of the enterprise value in the economic and financial thought: look-back study and a vector of development

Summary. The article deals with the retrospective view on the development of the theory of value in financial conception. It shows the expediency of learning the evolution in the development of conception of ruling over the value of an enterprise. It is focused on the imperative of creation of the value of an enterprise in modern economic idea. The paper defined more exactly the notion «value enterprise», and proposed the own definition «creating enterprise value». Particular attention is payed to the vector of creation of the enterprise on the base of the development of intellectual capital as a strategic index to ensure the balanced development of modern business.

Keywords: value, value based management, creating enterprise value, intellectual capital enterprise.



СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ



*Галенко О.М.,
д.е.н., професор,
завідувач кафедри міжнародного обліку й аудиту,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*

*Крамаренко Р.М.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародного обліку й аудиту,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*

ЄВРОПЕЙСЬКА МОДЕРНІЗАЦІЯ УКРАЇНСЬКОГО СТОЛИЧНОГО МЕГАПОЛІСУ

Анотація. У статті досліджено перспективи розвитку українського столичного мегаполісу. Визначено вектори подальшого розвитку столиці України. Проаналізовано досвід модернізації міського господарства столиць ЦСЄ. Запропоновано оптимальну модель розвитку столиці України з урахуванням досвіду інших столиць.

Ключові слова: столичний мегаполіс, стратегія розвитку, модернізаційна модель, гармонізований розвиток.

Постановка проблеми. Визначення перспектив розвитку столичного мегаполіса завжди потребує прогнозування наслідків трансформації окремих його елементів та структурних одиниць міського господарства. Разом з тим надзвичайно важливим є зіставлення напрямів модернізації всієї муніципальної структури з огляду на ті тенденції трансформації міст, що панують в інших столичних мегаполісах. Відтак виникає цілком зрозуміле питання про ув'язування розвитку перспективних містобудівних моделей із наявною густиною населення та його чисельністю, зайнятістю та ступенем забезпечення інфраструктурними послугами. Саме такий підхід був запропонований свого часу А. Bertand з відповідними поправками на густоту населення та його чисельність, скориставшись яким, автору вдалося виокремити три рівня людності міст, перший із яких налічував 5-10 млн жителів, а ось до числа мегаполісів, що було, на нашу думку, не зовсім коректно, автор вирішив віднести лише ті міста, де чисельність населення перевищувала 10 млн осіб. З цього виходило, що Київ може бути класифікований як місто, що перебуває у межах двох класифікаційних груп – американських міст з низькою густиною населення (м.м. Вашингтон, Лос-Анджелес, Хьюстон, Нью-Йорк) та більшістю європейських міст з подібними до української столиці показниками (Стокгольм, Будапешт, Варшава тощо) [1]. Наведене вище і дозволяє визначати українську столицю як типове європейське місто, що уможливило використання при плануванні його розвитку континентальних підходів до модернізації інфраструктури, а також секторальної, креативної та соціокультурної диференціації його господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вчених як вітчизняних так і зарубіжних вивчали проблему модернізації столичного мегаполісу, а саме N. Bosma [2], R. Sternberg [2], A. Bertand [1] та ін.

Мета статті. Головною метою роботи є аналіз досвіду модернізації міського господарства столиць ЦСЄ, визначення векторів подальшого розвитку столиці України та побудова моделі подальшого розвитку столичного мегаполісу.

Вклад основного матеріалу. Важливими векторами подальшого розвитку столиці України, на думку Фонду ефективного управління, мають стати їх класифікаційні ознаки, які, умовно, можна звести до трьох найсуттєвіших: проблемних зон як соціального спадку, дії муніципальної влади, обґрунтування етапів трансформації та розроблення методики оцінювання трендів територіального розвитку.

До першої з цих груп варто віднести:

- наявність великої кількості занедбаних промислових зон, що розташовані у безпосередній близькості від центру міста;
- бракування площ для торгівлі і надання послуг у центральній частині міста;
- наявність житлових панельних забудов на периферії з високою густиною населення в них;
- занедбані інфраструктури об'єкти;
- брак коштів для фінансування та реалізацію попередніх Генпланів [3, с. 2].

Заявлена вище група стримуючих факторів і водночас очікуваних майбутніх векторів розвитку є специфічним комплексом обмежувальних рамок, що є типовим для всіх великих міст Європи, включаючи столиці країн ЦСЄ, в яких панельне будівництво велося протягом усієї «соціалістичної доби» і зараз являє собою реальну загрозу розвитку мегаполісу. Водночас перехід до ринкових важелів регулювання міста не призвів, як очікувалося у 90-ті рр. ХХ ст., до швидкої модернізації Києва та технічного оновлення міської інфраструктури, а переваги використання ринкових механізмів, на які так розраховували, не лише не створили підґрунтя для «містобудівного прориву», а і суттєво загальмували оптимізаційні процеси просторового планування. Відтак, другу групу векторного розвитку утворюють дії муніципальної влади, які у генералізованому вигляді можна звести до таких:

- масова приватизація житла та земельних ділянок, що тривала протягом 90-х рр., призвела до суттєвого зростання кількості власників і водночас значного збільшення кількості зловживань та спекуляцій з ними. При цьому плани нових господарів та архітекторів міста щодо подальшої забудови історичного центру суттєво різнилися;
- імплементація ринкових принципів при визначенні пріоритетів забудови призводила до численних конфліктів, адже містобудівна концепція під впливом лобістських заходів постійно зазнавала змін і у кінцевому рахунку і нерідко виглядала алогічною;
- послаблення функцій централізованого планування зумовило повне втрачання його концептуальної основи, а незабаром і механізмів та інструментів регулювання. Відтак констатація умов та тенденцій стала найважливішою функцією

муніципалітетів, що призвело до втрачання її дієвості та декларативного характеру впливу на розвиток міста.

Третю групу трендів територіального розвитку можна чітко представити у вигляді схеми (рис. 1).

Наведена вище схема, вертикальна частина якої була розроблена в Київській міській держадміністрації, в сучасних умовах потребує суттєвої модернізації, адже, на нашу думку, наявності лише лінійної моделі розвитку міста замало для розроблення дієвих прогнозів. Майбутнє Києва залежатиме насамперед від адекватної реакції міського менеджменту на низку внутрішніх проблем, котрі ніяк не пов'язані з країновим або ж із зовнішнім економічними середовищами, а відтак однозначно оцінити їх вплив на столицю України навряд чи можливо. Ось чому на зазначеному рисунку позначені також і мікс-тренди, які охоплюють групу екзо- та ендогенних факторів, вплив яких може бути ідентифікований, виходячи із концепції глобального/локального попиту у пропозиції на товари та послуги (включаючи інвестиційні) що продукуються у головному місті держави. До їх числа варто віднести: глобальну уніфікацію містобудівної культури за рахунок постійного удосконалення концепцій розвитку та їх «вписування» у панівну модель оптимізації довкілля; зростання обсягів інвестицій до групи світових міст, котрі, як правило, носять зв'язаний характер і розраховані на швидке отримання прибутку; розвиток коопера-

ції мегаполісів через систему міжнародних зв'язків, стимулювання співробітництва міст-побратимів тощо. При цьому слід розуміти, що подібні заходи неодмінно ведуть до алгоритмізації процесу містобудування, прийняття складних поліструктурних рішень, що пов'язані з транснаціоналізацією в межах конкретної території капіталу, його руху в локальних міських комплексах та системах розселення у процесі створення сільського суспільства.

Водночас, на нашу думку, і в існуючих зараз стратегіях недооцінено вплив внутрішніх (внутрішньокраїнових) трендів, дія яких свого часу призвела до локалізаційної конгломерації міста, забезпечивши при цьому випереджаючі темпи його економічного, інфраструктурного та інституційного зростання. На цьому часовому зрізі відбуваються подальші зміни, які, в силу відсутності методики ідентифікації поки що не враховує вітчизняна статистика. Зокрема, суттєві трансформації мають місце й на ринку робочої сили, коли зростаючі потреби мегаполіса задовольняються не за рахунок внутрішніх ресурсів і навіть не в процесі застосування можливостей маятникової міграції, а в ході поширення так званого вахтового методу, який в умовах глобалізації є типовим як для кваліфікованих робітників, так і для працівників, що задіяні в ТНК, глобальних інституціях, тривала діяльність яких у Києві може вважатися початком їхньої міжнародної кар'єри. Варто також відзначити, що



Рис. 1. Тренди розвитку м. Київ у умовах глобалізації

Розроблено автором

розбудова міста передбачає суттєве зростання попиту на інфраструктурні послуги, які, в свою чергу, теж потребують значних капіталовкладень. При цьому треба розуміти, що вимоги щодо їх якості зростають випереджаючими темпами.

Для сучасного Києва надзвичайно важливо вважати досвід модернізації міського господарства столиць ЦСЄ, які не лише ефективно реалізували містобудівну реформу у своїх країнах, перетворившись, таким чином, на головні центри модернізації своїх держав, а й ефективно за цільовим призначенням використали чималі кошти ЄС, що скеровані на розвиток інфраструктури, туризму, модернізацію занедбаних будівель, які розташовані в історичних центрах столиць. Яскравим прикладом таких міст можуть слугувати Прага і Будапешт, що знаходяться неподалік одне від одного, проте вони відіграють надзвичайно важливу роль не лише в країнах, столицями яких вони є, а і в регіоні ЦСЄ взагалі.

Спільною рисою 90-х рр. ХХ ст. двох вищезазначених столиць була пришвидшена модернізація центральної частини міста, що дозволило відремонтувати і провести системну реконструкцію розташованих там об'єктів, перетворивши їх з часом на об'єкти туризму, а відтак і суттєво наростити обсяги потоку рекреантів. Якщо на початку 90-х рр. це були переважно «маршрути вихідного дня» з країн Західної Європи, то вже на початку ХХІ ст. вони трансформувалися у довготривалі маршрути, що охоплювали всю Чехію та Угорщину. Водночас проведення «унормування» розподілу жителів по районах столиці, за К. Stanilov [4], виявилось більш ефективним у Будапешті з його переважно рівнинним ландшафтом та прямокутним плануванням кварталів, ніж у Празі, котрій притаманний складний і обтяжений рівчаками рельєф міста. До числа недоліків (упущень) реалізації столичних реформ можна віднести: наявність постійних трафіків у час пік, значну територіальну відірваність місця проживання від роботи городян, скорочення площі зелених зон, значне соціальне розшарування, акселероване збільшення передмістя та зростання навантаження на інфраструктуру, яке тим не менш було більш відчутним у Празі, ніж у Будапешті. Значною організаційно-інвестиційною перевагою угорської столиці над чеською варто вважати те, що за рахунок ліквідації низки промислових зон на їх місцях вдалося здійснити комплексну розбудову житлових кварталів.

Спираючись на наведене вище, можна спрогнозувати, що для розвитку міста надзвичайно важливим принципом є його оптимізація, що передбачає використання селективних механізмів подальшої ярусної локалізації міста:

- децентралізація та розвиток декількох центрів ділової, у т.ч. міжнародної, активності;
- гармонійне урізноманітнення архітектурних форм та напрямків містобудування, які б вирішили проблему подальшої мегаполізації та збереження архітектурної самобутності міста (тобто формування нових «сіті»);
- реконструкція та реновація старих промислових територій, у т.ч. за рахунок залучення іноземних інвестицій;
- розширення (збереження) зелених насаджень; перетворення паркових ділянок на міські зони відпочинку європейського рівня;
- зростання густоти забудови, яке дозволить не допустити гіперприскороного розширення площі міста та його економічного простору;
- надання пріоритетності у розвитку міського транспорту.

Використання наведених вище механізмів дозволить досягти і певних результатів, яких можна очікувати в майбутньому, зокрема: більш рівномірного навантаження на міську

інфраструктуру, підвищення комфортності життя, покращення економічної ситуації, зростання кількості туристів, зменшення соціальної нерівності в межах міста, скорочення викидів парникових газів тощо.

При визначенні майбутнього розвитку міста надзвичайно важливим є виокремлення його базової моделі, яких у сучасних умовах вирізняють три: моноцентричну, яку характеризує більш високий рівень використання громадського транспорту, менше навантаження на довкілля, більш висока мобільність людського капіталу, але, водночас, й більш високі ціни на землю та оренду офісів в місті, в якому має місце більш висока концентрація забруднень; двоцентричну, в якій домінуючою є наявність гравітаційних зв'язків між двома подібними містами, що злилися в єдиний центр, проте не втратили ієрархічних відносин з окремими приміськими селищами та мікрорайонами міст, а також поліцентричну, яка передбачає зменшення чисельності населення в центрі, більш низький рівень концентрації шкідливих речовин, сталість навантаження на довкілля, кращий рівень зв'язків між територіями, кращу забезпеченість незахищених верств населення, наявність стимулів для економічного зростання, більш легкий доступ малого бізнесу до земельних ділянок. До числа недоліків варто віднести більш велику потребу в ресурсах та інфраструктурі та більш тривалий час перебування жителів міста у дорозі.

При визначенні найбільш оптимальної моделі розвитку неабияке значення має урахування досвіду інших столиць та можливості їх розростання вглиб. Так, приміром, адміністративні кордони Праги не зазнали практично ніяких змін з 1974-го року, а територіальний поділ чеської столиці та відповідний аналіз можливостей розвитку здійснюється в межах Прага-Східна та Прага-Західна, тобто має місце двополія (двоцентричність), проте Прага-Центр, хоча і не виокремлюється в чеській статистиці, тим не менш має чітку ідентифікацію в межах існуючої системи містобудування. Щодо Будапешта, то попри те, що місто хоча і має подібного роду двополію, адже в історичному плані сформувалося з м. Буда і Пешт, тим не менше цій столиці притаманна моноцентрична структура, що сформувалася завдяки тривалій еволюції панівних систем централізованого розвитку угорської столиці. З огляду на це, надзвичайно важливим для Києва можна вважати визначення декількох важливих концепцій розвитку:

- недопущення розпорошення інвестицій, що надходять у міське господарство;
- вторинна забудова міста повинна мати інвестиційний пріоритет над первинним, що дозволить зберегти зелені зони, а основним ресурсом при цьому мають виступити промислові зони та вільні території (на них зараз припадає майже 20% площі Києва);
- з метою задоволення потреб киян у житлі пропонується розробити низку заходів для використання незаселених «інвестиційних» квартир, загальна оцінена площа яких перевищує 1 млн м².

З огляду на вищесказане, можна стверджувати, що надзвичайно важливим для розвитку Києва є розроблення низки принципів подальшої економічної, соціальної та історико-культурної локалізації міста, найважливішими з яких є такі:

- компактності, що передбачає фіксацію території в існуючих на цей момент кордонах і надання пріоритетності вторинній забудові міста над первинною. Нарощування локалізаційних тенденцій відповідає основній містобудівній європейській моделі столиць країн-лідерів і дозволяє залучити в розвиток Києва більше ІІІ;

- культурно-бізнесової централізації, який пропонує провести регенерацію, реструктуризацію та перепрофілювання промислових зон, створення міжнародних центрів ділової активності (Kyiv-City), провести докорінну модернізацію міста;

- гармонізованого розвитку столичної агломерації, що включає створення спільних проєктів, програм та стратегій удосконалення економічного і культурного простору «Великий Київ» в межах столичної агломерації;

- відповідальності наступних поколінь. З цього випливає, що модель розвитку міста передбачає розроблення низки спадкових та репродуктивних заходів, що потребують обов'язкового формування «внеску поколінь», у т.ч. щодо створення медичної, спортивної та інженерної інфраструктури, збереження зелених зон;

- плановості та пропорційності – передбачає розроблення адекватного Генерального плану міста як головного інструменту територіальної локалізації столиці;

- моніторинговості, що визначає напрямки і інструменти контролю та об'єктивізації містобудівного кадастру, а також доступності он-лайн систем контролю;

- синергетизації, що передбачає розрахунок можливих інтеграційних ефектів концентрації в українській столиці глобальних потоків фінансів, інформації та людського капіталу.

Висновки і пропозиції. Таким чином, європейська модернізаційна модель розвитку Києва має увібрати в себе основні риси секторально-структурних змін української столиці, що відбуваються під впливом низки різношвидкісних рухів, які зумовлюють високу міжнародну динаміку міста та вибір ним однієї з мікросистем свого подальшого розвитку.

Створення адекватної стратегії розвитку Києва на період до 10 років має нести у своїй основі два важливих структурних блоки, що складаються з механізмів вирішення старих проблем та створення нових можливостей, які нерідко впливають на перший план вже у процесі додання негативних явищ у житті міста.

Водночас, з нашої точки зору, можна розраховувати і на синергетичний ефект розвитку, котрий, щоправда, далеко не завжди може бути позитивним, тобто існує загроза підсилення негативних наслідків окремих процесів. Разом з тим місто, у т.ч. столичне, об'єднує в собі як господарство (економіку) мегаполіса так і якість життя, що передбачає постійну секторальну модернізацію, підвищення конкурентоспроможності, додання базових проблем і можливе досягнення рівня бажаної досконалості.

При цьому напрямами розвитку столиці могла б стати одна із концепцій: креативна, що передбачає створення 2-3 кластерів європейського рівня «дві зірки»; «місто як глобальний (континентальний) лідер», що передбачає створення центру сільового суспільства; «місто відкритої економіки», що потребує високої концентрації інвестицій та перетворення мегаполісу в своєрідний локомотив економічного розвитку країни; «місто як комфортний лідер», «місто-управлінський лідер» тощо. Тобто напрям розвитку мегаполіса може водночас виступати його перспективною міжнародною спеціалізацією.

Наявність спільного конвенту означатиме, що швидше за все обере для себе мікс-модель, яка матиме як певні позитивні наслідки (менший ризик, кращі умови для селективного інвестування, можливість максимального урахування кон'юнктурних змін), так і негативні, або ж застережні (можливе розпорошення коштів бюджету, загроза масштабних прорахунків, слабе врахування міжнародних тенденцій розвитку міст). Пропонована для Києва модель розвитку швидше за все могла б виглядати «Креативне місто – континентальний лідер з відкритою економікою».

Стратегія «Київ-2025» має формалізовану модель узгодження Генерального плану розвитку м. Київ з Генеральною схемою планування України, що виглядає цілком логічним. Водночас до пропонованої Київською міською держадміністрацією системи створення Стратегії було додана нова структура цільових програм, котрі, як це прийнято в ЄС, мають галузеве значення і класифікуються як секторальні (транспортна, промислова, аграрна), так і горизонтальні (конкуренції, інноваційна, локального розвитку тощо), а програма економічного і соціального розвитку була доповнена креативним напрямом, що відповідає аналогічній програмі ЄС «Креативний розвиток 2020».

Література:

1. Bertand A. Urban Spatial Structures and City Planning [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.spatial_development-12May11-AG-os-mos.ppt.
2. Bosma N., Sternberg R. Entrepreneurship as an Urban Event? Empirical Evidence from European Cities // *Regional Studies*. – 2014. – № 6(Vol. 48). – P. 1016-1033.
3. Проект щодо розроблення Стратегії розвитку міста Києва до 2025 року. Принципи територіального розвитку. 12 травня 2011 р. – Київ, 2011. – 85 с.
4. The Post Socialist City / Ed by K. Staniliv. – Berlin : Springer, 2007. – 256 p.

Галенко О.Н., Крамаренко Р.М. Европейская модернизация украинского столичного мегаполиса

Аннотация. В статье исследованы перспективы развития украинского столичного мегаполиса. Определены векторы дальнейшего развития столицы Украины. Проанализирован опыт модернизации городского хозяйства столиц ЦВЕ. Предложена оптимальная модель развития столицы Украины с учетом опыта других столиц.

Ключевые слова: столичный мегаполис, стратегия развития, модернизационная модель, гармонизированное развитие.

Galenko O.N., Kramarenko R.M. European modernization of Ukrainian capital megapolis

Summary. This article deals with the perspectives of Ukrainian capital megapolis development. The vectors of follow capital development are determined. The practice of CEE capitals urban economy modernizing is analyzed. The optimal model of capitals development is proposed.

Keywords: capital megapolis, development strategy, model of modernization, garmonization development.

*Грущинська Н.М.,
д.е.н., професор кафедри міжнародної економіки
і економічної дипломатії,
Дипломатична академія України при МЗС України*

ГЕОЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ КРАЇН ПІВДЕННО-СХІДНОЇ АЗІЇ В СУЧАСНИХ СВІТОВИХ УМОВАХ

Анотація. У статті проводиться аналіз гео економічних процесів країн Південно-Східної Азії, що відбуваються під впливом нового світового порядку; зауважується вплив постіндустріальної цивілізації; еволюція становлення економічного розвитку деяких країн Центрально-Східної Азії з особливим акцентом на Китай.

Ключові слова: гео економіка, геополітика, світовий порядок, країни Південно-Східної Азії, інноваційні процеси.

Вступ. Індустріальна епоха продемонструвала значні темпи економічного розвитку, що спричинило диверсифікацію міжнародних економічних відносин. Постіндустріальна цивілізація характеризується зростанням обсягів міжнародної торгівлі та інвестицій, лібералізацією, диверсифікацією ринку технологій, загостренням глобальної конкуренції, підвищенням ролі інформаційних технологій. Зростаюча взаємозалежність економік різних країн, єдність світового господарства, поглиблення міжнародного поділу праці визначають рівень та масштаби економічної глобалізації.

За сучасних умов розвиток стійких економічних зв'язків між країнами і особливо між їх фірмами на основі міжнародного поділу праці набув глобального характеру. Глобалізація господарського життя найбільш інтенсивно відбувається на регіональному рівні, так як велика частина фірм має контакти з фірмами сусідніх країн. Тому одна із основних тенденцій глобалізації світового господарства – створення навколо країни або групи найбільш розвинутих країн інтеграційних зон, великих економічних мегаблоків. У свою чергу, в межах регіональних інтеграційних блоків іноді формуються субрегіональні осередки інтеграції, що особливо характерно для Тихоокеанського регіону.

Метою статті є проведення аналізу гео економічних процесів країн Південно-Східної Азії, що відбуваються під впливом нового світового порядку.

Аналіз використаних джерел. Проблеми економічного розвитку Центрально-Східної Азії, безпосередньо, Китаю присвячено більшість китайських, російських, українських робіт. Найбільш вагомими є дослідження Сі Жуань-Цань, Ма Хуна, Лю Чжоу, а також праці Н. Бажанова, А. Гельбраса, Н. Корсунова, Е. Пивоварової, Ю. Циганова та інших.

Виклад основного матеріалу. На початку ХХІ ст. у світовій торгівлі відбуваються тенденції до підвищення питомої ваги країн Азії. Провідна роль в експорті азіатських держав належить невеликій групі НІК, які за останні 30 років перетворилися на великих експортерів промислових товарів. Група НІК Азії неоднорідна за своїм складом. Її ядро утворюють т. зв. нові індустріальні країни першого покоління – Південна Корея, Сянган (колишній Гонконг), Тайвань і Сінгапур, які стали на шлях експортно-орієнтованого зростання у 1960-ті рр. Бурхливий розвиток експорту цієї групи держав спирався на стійкі та високі темпи внутрішнього економічного зростання (7% на рік

у середньому за останнє десятиріччя). Структурні зрушення у внутрішній економіці в процесі індустріалізації обумовлювали прогресивні зміни в товарній структурі експорту. Так, якщо у 1955 р. 80% експорту Південної Кореї становили сировинні товари, то в 1994 р. основними статтями її експорту були: продукція електромашинобудування (20,8%), текстиль, одяг та взуття (22,7%), автомобілі (6,6%), продукція хімічної та фармацевтичної промисловості (7,1%), комп'ютери та оргтехніка (4%), засоби зв'язку (6,7%), судна (5%). Загалом, до початку 90-х рр. у структурі доходів від експорту НІК Азії першого покоління більше половини припадало на високотехнологічну продукцію, вироблену з використанням кваліфікованої робочої сили [1, с. 125].

У 1970–1980-х рр. почала формуватися група нових індустріальних країн другого покоління, що охоплює Індонезію, Малайзію, Філіппіни і Таїланд. Ці країни в 1990-х рр. ХХ ст. досягли щорічного 6-відсоткового середнього темпу зростання економіки, на тлі якого змінилася структура їх експорту: якщо в середині 60-х років у ньому переважала сировина, то у 1990-ті роки на неї припадала лише 1/3 сукупних експортних доходів. Особливість 1990-х років – більш швидке зростання торгівлі між країнами, що розвиваються, ніж між промислово розвинутими [1, с. 70].

На початковому етапі індустріалізації в азіатських країнах зовнішньоекономічна співпраця мала велике значення, адже слугувала своєрідним каналом для отримання необхідних технологій. Тому, починаючи з 1950-х років, у країнах регіону проводили заміщення імпорту, що змінювало його структуру: замість споживчих товарів вже до кінця 1950-х років країни імпортували виробничі обладнання, сировину та напівфабрикати. Експорт переважної більшості азіатських країн до 1970-х рр. був сировинним зі зростаючою часткою трудомісткої промислової продукції [2, с. 100].

Особливе місце у дослідженні питання економічного розвитку країн Азії займає саме Китай та його «велика стратегія». Під «великою стратегією» у широкому сенсі розуміють стратегію, яка передбачає використання усіх ресурсів нації і держави для досягнення головних національних цілей.

США у ХХІ ст. стали найбільшим стратегічним суперником Китаю, хоча одночасно залишаються найбільшим його експортним ринком. «Велика стратегія» Китаю спрямована, на думку провідних американських економістів М. Свейн і Е. Телліс, на вирішення трьох взаємопов'язаних завдань. По-перше, збереження порядку і благополуччя всередині країни перед лицем різного роду соціальних негараздів, по-друге, захист національного суверенітету і територіальної цілісності від перманентної зовнішньої загрози і, по-третє, набуття та утримання геополітичного впливу Китаю як однієї із провідних, а, можливо, в майбутньому і головної держави у світі [2, с. 29].

Сучасну політику китайського керівництва можна охарактеризувати як «розважливу». Основу її складають такі компоненти: а) деідеологізована орієнтація на ринкове економічне

зростання і підтримання дружніх відносин з усіма країнами, особливо з провідними; б) утримання від застосування сили у поєднанні із зусиллями щодо модернізації збройних сил; в) приєднання до регіональних і глобальних міждержавних зв'язків та багатосторонніх міжнародних форумів з метою отримати «асиметричні вигоди». Збереження «розважливої» стратегії, на переконання М. Свейн і Е. Телліс, диктується потребою Китаю у зовнішніх ринках, інвестиціях і технологіях, що забезпечують експортно орієнтовану спрямованість зростання [3, с. 186].

Процеси модернізації, інтелектуалізації та інформатизації у розвитку Китаю перебувають у тісному взаємозв'язку і взаємозалежності. Розвиток економіки знань може бути забезпечений тільки шляхом збільшення інвестицій в людський капітал та підвищення вкладу в розвиток головної переваги КНР – практично необмежених ресурсів робочої сили. Лише модернізація завдяки знанням та інформатизації може не тільки усунути відставання Китаю від передових держав, а і скоротити розриви («цифрові прірви») між містом і селом, різними регіонами і соціальними стратами в самій КНР.

Китай вбачає свої стратегічні переваги не тільки у сприятливому геополітичному положенні на Азіатському континенті і швидкому зростанні економіки, але також і в розвитку багатостороннього співробітництва із Східною Азією, що стрімко розвивається. Політика реформ та відкритості, що почала проводитися із 70-х років ХХ ст., дала неочікуваний результат. Поступове і послідовне відкриття економіки, державне регулювання макроекономічних процесів, поступове введення ринкових елементів в систему за загального збереження соціалістичного ладу перетворили Китай із відсталого аграрної країни на розвинуту державу та потенційного світового лідера.

Наприкінці 1970-х років склалися сприятливі внутрішні та зовнішні умови для залучення іноземного капіталу в КНР. Курс на прискорення модернізації народного господарства, який потребував значних фінансових і матеріально-технічних ресурсів, повністю себе виправдав. Наприкінці 1970-х років у КНР почали проводити курс відкритості зовнішньому світу, а економічне будівництво вступило на новий етап переходу до ринкової економіки. На середину ХХ ст. для розвитку КНР не була характерна ринкова економіка у тому вигляді, в якому вона вже існувала, а саме – як синтез двох систем: командно-планової та ринкової. Так, система зовнішньоекономічного співробітництва, визначена в КНР у 1978 р., складалася з таких основних компонентів: план, бюджетне фінансування, адміністративно-управлінський механізм, специфіка ціноутворення, система розподілу, валютне регулювання та валютний контроль. Така система зовнішньоекономічного співробітництва, заснована на адміністративному управлінні державних органів, призвела до розриву між внутрішніми та зовнішніми ринками, що були відділені один від одного. Як і в СРСР, існувала велика прірва між цінами на ідентичну продукцію на внутрішньому та зовнішньому ринках. Тому ця ситуація призвела до того, що наприкінці 70-х років виготовляти продукцію на експорт було невигідно, а структура зовнішньої торгівлі стала нерациональною [5, с. 29]. Все вищезгадане і змусило керівництво КНР приступити до розроблення та впровадження реформ, які б допомогли перетворити економіку країни на ту, що відповідала б принципу «відкритості зовнішньому світові».

Дослідники визначають чотири етапи в китайських економічних реформах, що розпочалися наприкінці 1970-х років [4, с. 186]. Протягом першого етапу (1978–1983) було проведено сільськогосподарську реформу, підвищено закупівельні ціни, розпочато створення вільних економічних зон, лібералізовано систему матеріального постачання та доз-

волено операції держпідприємств на вільному ринку. Однак основні ресурси залишилися під державним контролем. Другий етап (1984–1988) характеризувався посиленою лібералізацією цін, запровадженням подвійних цін, поширенням приватизації управління (оренди). Відкритість економіки була обмежена з метою захисту національних підприємств. Цей етап завершився збільшенням інфляції, через що було вжито заходи монетарної стабілізації. Тому на третьому етапі (1989–1990) здійснено тимчасове повернення до прямих засобів економічного регулювання. Впроваджено активні заходи щодо стимулювання експорту та обмеження внутрішнього попиту. Розпочалося зближення регульованих та ринкових цін. Із 1991 р. розпочався наступний етап посилення ринкової спрямованості економіки та послідовної економічної лібералізації. Основна характеристика третього етапу полягала у зближенні китайського та міжнародного законодавства у сфері зовнішньоекономічної діяльності. У результаті китайські підприємства стали головними суб'єктами в системі управління зовнішньоекономічними зв'язками та ринкової конкуренції.

Останній етап реформування зовнішньоекономічного співробітництва можна охарактеризувати кризь призму вступу Китаю до СОТ. Адже для цього відбувалася перебудова діяльності суб'єктів ЗЕД відповідно до вимог СОТ. Саме у цей період Китай отримав значні поступки від організації з огляду на статус країни, що розвивається, та труднощі, пов'язані з переходом від командно-планової до ринкової економіки. Та вже у листопаді 2001 року Китай став членом СОТ [3, с. 100].

Отже, за 2001–2009 рр. відбулося стрімке нарощування виробництва всередині країни, що привело до нарощування експорту китайських товарів та вивело країну на передові позиції у світі за цим показником. КНР завдяки низькій собівартості товарів, кліматичним факторам та нижчій вартості робочої сили поступово перетворився на «світовий виробничий цех» [2].

У середині 1980-х років значно посилилася роль держави в регулюванні іноземних інвестицій, було здійснено кроки щодо вибіркового обмеження і заохочення стосовно галузевої, територіальної та технологічної структур, відбувся процес адаптації національного законодавства до світових норм. У результаті починаючи з другої половини 1980-х років у КНР намітився перехід від кількісного нарощування зовнішніх ресурсів унаслідок лібералізації інвестиційного клімату до багатосторонньої системи заохочення іноземних капіталовкладень з урахуванням їх якісних характеристик.

Початок 1990-х років став для Китаю «золотим періодом» у залученні зарубіжного підприємницького капіталу. Ще у 1993 р. КНР вийшла на перше місце у світі серед країн, що розвиваються, і на друге після США за обсягами іноземного капіталу. Таке різке збільшення обсягів інвестицій у країну пояснюється пануванням у ній стабільності, наявністю великого внутрішнього ринку, поступальним економічним зростанням та реформами [4, с. 120].

На початку ХХІ ст. Китай став космічною і ядерною державою. Економіка країни зберігає свою багатокладність. За високої частки іноземних інвестицій майже 80% всіх іноземних інвесторів в економіку КНР – це етнічні китайці (хуацяо), які проживають за кордоном. У 2020 р. Китай повинен, за планами КПК, наздогнати США за сукупним доходом ВВП [7].

Щоб сприяти структурним змінам, Китай розвиває власну систему освіти, сприяє навчанню студентів за кордоном (особливо в США і Японії), заохочує імпорт технологій, що дають змогу розвивати такі прогресивні сектори економіки, як виробництво програмного забезпечення, нових матеріалів, телекомунікаційна індустрія, біотехнології, охорона здоров'я.

У КНР понад 384 млн користувачів Інтернету, країна також лідирує у світі за кількістю користувачів мобільного телефонного зв'язку. Інтенсифікація виробництва приносить і побічні результати: рівень прихованого безробіття в сільській місцевості приблизно вдвічі перевищує офіційні показники (4,6%). Китай негласно заохочує еміграцію.

Китай лідирує у світі за видобутком вугілля, залізних, марганцевих, свинцево-цинкових, сурм'яних і вольфрамових руд, а також деревини; є найбільшим у світі виробником коксу, чавуну, сталі та сталевих труб, алюмінію, цинку, олова, нікелю, телевізорів, радіоприймачів і мобільних телефонів, пральних і швейних машин, велосипедів і мотоциклів, годинників і фотоапаратів, добрив, бавовняних і шовкових тканин, цементу, взуття, м'яса, пшениці, рису, сорго, картоплі, бавовни, яблук, тютюну, овочів, шовковичних коконів; має найбільші у світі поголів'я птиці, свиней, овець, кіз, коней і яків, а також лідирує за виловом риби.

Характерна особливість сучасної китайської економіки – її залежність від зовнішнього ринку. За обсягом експорту КНР посідає 2-ге місце у світі. Експорт дає 80% валютних доходів держави. В експортних галузях зайнято приблизно 20 млн осіб. На зовнішній ринок вивозиться 20% валової продукції промисловості і сільського господарства. Номенклатура експорту налічує 50 тис. позицій. КНР підтримує торговельно-економічні відносини із 182 країнами і районами світу. Основними торговельними партнерами Китаю є розвинуті капіталістичні країни, перш за все – Японія, США, західноєвропейські держави, на які припадає 55% зовнішньоторговельного обороту [24, с. 120]. Найбільш конкурентоспроможною продукцією поки залишаються взуття, одяг та іграшки, але все активніше розвивається експорт електроніки, вело-, мото- та автотехніки, транспортного та будівельного машинобудування. З 2004 р. Китай упевнено лідирує у світі за обсягами експорту офісного та телекомунікаційного обладнання, з 2005 р. – загалом за обсягами високотехнологічного експорту. Текстильна індустрія КНР – перша у світі, тому експортна продукція Китаю представлена в більшості країн, проте вона має низьку якість і ціну, нижчу за ціну аналогічних оригінальних продуктів.

Досвід китайських економічних реформ становить особливий інтерес із погляду дослідження економічної стратегії держави щодо стабілізації економічної системи. За підрахунками МБРР, у 1980–1992 рр. економіка Китаю зростала середніми темпами (9,1% на рік), що втричі вище за середньосвітовий показник. Цей процес мав під собою реальне підґрунтя, оскільки в країні норма нагромадження у цей період становила приблизно 40% [25, с. 186]. Нині Китай розглядають як нову індустріальну країну нової, четвертої хвилі. При цьому керівництво країни проголошує вірність принципам соціалізму, зберігаючи соціальну орієнтацію економіки, що значною мірою сприяє підтримці національної злагоди та легітимності державної політики на тлі напівтоталітарного політичного режиму. Засобами жорсткої антиінфляційної політики, кредитних рестрикцій інфляцію вдалося швидко зменшити, практично без втрат в економічному зростанні. Завдяки вжитим заходам китайському уряду вдалося поєднати тривалу помірну інфляцію зі швидкими темпами зростання.

Підтримувати швидке економічне зростання і невисокі темпи інфляції дає змогу також потужна експортна орієнтація виробництв. Нині частка КНР у світовому експорті наблизилась до 10%. Вихід цієї країни на позиції лідера в регіоні та світі означає подальше і значне розширення сфери дії цінової конкуренції на світовому ринку. Вона тепер поширюється не лише на трудомісткі товари традиційних галузей промисловості, а і на

побутову та промислову електроніку, споживчі товари довгострокового використання та виробниче обладнання.

Висновки. Сучасна політична та економічна динаміка розвитку Азіатсько-Тихоокеанського регіону засвідчує потужне нарощування Китаєм національного потенціалу, що створює відповідні умови для забезпечення домінуючих позицій як на регіональному, так і на міждержавному рівнях.

Важливим завданням китайських реформ стало контрольоване зближення зі світовою економічною системою за допомогою залучення іноземних інвестицій. Оскільки ні політико-ідеологічні установки, ні реальні матеріальні передумови не сприяли масовому припливу інвестицій до країни, з 1979 р. у Китаї розпочалося створення особливих економічних районів – вільних економічних зон зі сприятливим кліматом для залучення зарубіжних капіталів. Такі райони повинні були відігравати роль «локомотивів» технологічного та інституційного розвитку. Відповідно до політики уряду, основна частина інвестицій мала надходити у вигляді нової техніки, технологій, фінансового та виробничого менеджменту. Було введено значні податкові пільги та канікули з податку на прибуток для підприємств, заснованих на території зони. З метою поширення позитивного ефекту від створення вільних економічних зон на всю економіку заохочувалося налагодження господарських зв'язків з іншими китайськими виробництвами. Підприємства, що здійснювали інвестування прибутку в розвиток інфраструктури «особливих» економічних районів, було звільнено від податку на прибуток.

За підрахунками експертів Світового банку, у 1994 р. 50% економічного зростання Китаю відбулося за рахунок збільшення інвестицій, 30% – споживання, 20% – експорту [378]. Протягом 1985–1994 рр. ВВП Китаю збільшувався середніми темпами на 10,2% щорічно, 2/3 цього зростання відбувалося за рахунок нагромадження капіталу. Темп зростання інвестицій у 1995 р. становив 18,8%, на 1996–2000 рр. приблизно 30% на рік. Бурхливий інвестиційний процес та незначну інфляцію можна пояснити низькими стандартами споживання, високим ступенем контролю за спрямуванням отриманих доходів в інтересах стабільності й економічного зростання.

Позитивний китайський досвід реформ, що поєднують державне регулювання та ринкові відносини на шляху перетворення економіки країни, завдяки чому нині Китай має прями та опосередковані механізми контролю економічних процесів, є цікавим для України. Проте його пряме застосування неможливе через національне небажання поступового впровадження реформ, а націленість на отримання швидкого позитивного результату. Процеси, що відбувалися і відбуваються у Китаї, проходять повільними обґрунтованими етапами, а для національної економіки України характерні спонтанні стрімкі рішення, іноді без дослідження їх наслідків. Загальні положення стратегій розвитку Китаю схожі з цілями України. Нарощування національного економічного потенціалу має відбуватися завдяки послідовному державному курсу, спрямованому на постійне створення конкурентних переваг для українських товаровиробників перед зарубіжними конкурентами.

Література:

1. Грушинська Н.М. Міжнародна спеціалізація економіки України в умовах технологічних трансформацій: монографія / Н.М. Грушинська. – К.: Стило, 2011. – 346 с.
2. Актуальні засади формування стратегічного партнерства України і КНР. Аналітична доповідь. Національний інститут стратегічних досліджень – 2010 р. – С. 26.
3. Бергер Я. «Проблеми Дальнього Востока», 2006, № 1 // Большая стратегия Китая в оценках американских и китайских исследователей «Проблеми Дальнього Востока». – 2006. – № 1. – С. 185.

4. Величко В. 3 часів Великого шовкового шляху. До 10-ї річниці встановлення дипломатичних відносин між Україною і КНР // ПЧ. – 2002. – № 2.
5. Вернон Р. Гипотеза продуктового цикла в новом международном окружении (Vernon Raymond International investment and international trade in the product cycle) // www.seinstitute.ru/Files/Veh6-32_Vernon.pdf
6. Гончарук А. Україна-Китай: нереалізовані можливості та невтрачені перспективи // Політика і час. – 1999. – № 2.
7. Котловська М. В. Китайско-американские отношения в контексте стратегии экономической безопасности КНР // Канада. Экономика, политика, культура. – № 7, Июль 2007. – С. 67-74
8. Бжезинский Зб. Новый Мировой Порядок в опасности из-за «сопротивления широких масс населения // [Режим доступа] <http://dialogs.org.ua>.
9. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
10. Киссинджер Г. Дипломатия / Г. Киссинджер; [пер. с англ. В. В. Львова]. – М.: Ладомир, 1997. – 848 с.
11. Конкурентна політика держави в умовах трансформації національної економіки : монографія / [А. Г. Герасименко, А. С. Головко, Л. Г. Дідківська та ін.]. – К.: КНТЕУ, 2008. – 308 с.
12. Новий світовий порядок у XXI столітті: глобальні тенденції та їх значення // Електронний ресурс – Сайт Центру Розумкова <http://razumkov.org.ua>

Грушинская Н.Н. Геоэкономические процессы стран Юго-Восточной Азии в современных мировых условиях

Аннотация. В статье проводится анализ геоэкономических процессов стран Юго-Восточной Азии, происходящие под влиянием нового мирового порядка; отмечается влияние постиндустриальной цивилизации; эволюция становления экономического развития некоторых стран Центрально-Восточной Азии с особым акцентом на Китай.

Ключевые слова: геоэкономика, геополитика, мировой порядок, страны Юго-Восточной Азии, инновационные процессы.

Gruschynska N.M. Geoeconomic processes of southeast asia in the modern world conditions

Summary. The article analyzes the geo-economic processes of South-East Asia, are influenced by the new world order; is observed effect of post-industrial civilization; the evolution of economic development in some countries of Central Asia with a particular focus on China.

Keywords: geo-economics, geopolitics, global order, Southeast Asia, innovative processes.

Безверха І.А.,
*аспірант кафедри міжнародної торгівлі,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*

КОМЕРЦІЙНА ДИПЛОМАТІЯ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ: ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ

Анотація. Стаття присвячена основним тенденціям та особливостям розвитку комерційної дипломатії на сучасному етапі. Виявлено фактори, які впливають на формування сучасних тенденцій розвитку та обумовлюють країнові/регіональні особливості комерційної дипломатії. Визначено, що сучасна комерційна дипломатія, її роль, сфера охоплення, організаційно-інституційне забезпечення, а також функції комерційного дипломата зазнали змін під впливом факторів історико-політичного, економічного, науково-технічного та соціокультурного характеру.

Ключові слова: комерційна дипломатія, економічна дипломатія, торговельна дипломатія, торгівля, інвестиції, СОТ, посольства та представництва, багатостороння дипломатія, підтримка експорту, координація.

Постановка проблеми. В умовах торговельної глобалізації та посткризового економічного розвитку комерційна дипломатія набуває все більшої важливості: суттєве зниження бар'єрів на шляху торговельних потоків не тільки посилює конкуренцію, але й підвищило можливості бізнесу у проникненні на інші ринки. Однак протягом останніх 30 років століття вона, втім, як і традиційна дипломатія, зазнає глибоких змін під впливом низки факторів як зовнішнього, так і внутрішнього характеру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні тенденції розвитку були у фокусі уваги, як дослідників традиційної дипломатії (А. Торкунов, К. Рана, Дж. Пігман), так і дослідників економічної дипломатії (Н. Бейн, Дж. Вулкок, Л. Капіца, М. Окано-Хейманс). Різні аспекти комерційної дипломатії розглядалися в роботах М. Костецькі, Д. Лі, О. Нарей, К. Рана, Д. Хадсона.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Хоча деякі дослідники звертали увагу на окремі характерні риси сучасної комерційної дипломатії, наразі відсутні наукові роботи, де комплексно розглядалися б сучасні тенденції розвитку комерційної дипломатії та фактори впливу на них. М. Костецькі та О. Нарей запропонували класифікацію факторів, що впливають на комерційну дипломатичну службу, але вони зосереджуються на оперативних питаннях представницької служби, залишаючи поза увагою ширший контекст сучасної комерційної дипломатії.

Головною метою роботи є виокремлення сучасних тенденцій розвитку комерційної дипломатії, а також виявлення факторів, які впливають на формування сучасних тенденцій розвитку та обумовлюють країнові/регіональні особливості комерційної дипломатії.

Вклад основного матеріалу дослідження. Комерційна дипломатія передбачає використання державою за сприяння недержавних суб'єктів дипломатичних методів та економічних інструментів для просування торгівлі та сприяння інвестиціям з метою максимізації бізнес-можливостей. Вона може реалізовуватися на макрорівні (торговельна дипломатія) та мікрорівні (сприяння підприємствам у питаннях зовнішньої торгівлі та інвестицій).

Комерційна дипломатія є частиною економічної дипломатії, яка є ширшим поняттям з точки зору змісту і включає, серед іншого, фінансову дипломатію та дипломатію розвитку [1, с. 94]. Однак різниця між комерційною та економічною дипломатіями полягає в тому, що остання може використовувати політичні інструменти для досягнення економічних цілей або економічні інструменти для досягнення політичних цілей (як влучно підсумувала термінологічні дискусії щодо економічної дипломатії М. Окано-Хейманс [2, с. 17]), тоді як комерційна дипломатія має на меті максимізацію бізнес-можливостей.

Після закінчення Другої світової війни трансформація світового порядку та тривалий період політичної стабільності заклали підвалини для зростання торгівлі між країнами – за цей період в переважній більшості років глобальна торгівля зростає темпами швидшими, за глобальний дохід [3, с. 12]. Відповідно, зростають роль і значення комерційної дипломатії, однак її застосування як одного із ключових інструментів просування експорту та інвестицій не було повсюдним. Так, у перші післявоєнні десятиліття, політика все ще домінувала над економікою, і кращі дипломати опікувалися першою. Але, як зазначає К. Рана, починаючи приблизно з 1970-х років економічна дипломатія починає «посідати роль основної складової зовнішніх відносин, подеколи навіть переважаючи політичну дипломатію; просування експорту та мобілізація прямого іноземного інвестування стає пріоритетною діяльністю в дипломатичній системі» [4, с. 13].

Торговельна глобалізація прискорила за останні 30 років з лібералізацією торгівлі як на багатонаціональному рівні (Генеральна угода з тарифів та торгівлі, а згодом Світова організація торгівлі), так і на регіональному рівні (шляхом укладення міжрегіональних торговельних угод). У результаті частка обсягів торгівлі товарами і послугами у світовому ВВП зросла з 42,1% у 1980 році до 62,1% у 2007 році, а прямі іноземні інвестиції збільшилися з 6,5% світового ВВП у 1980 році до 31,8% у 2006 році [5].

Однак з усуненням частини бар'єрів з'явилося більше правил. Як зазначає Дж. Пігман, «сьогодні міжнародна торговельна дипломатія є більш регульованою» [6, с. 140], маючи на увазі збільшення сфери охоплення регулюванням торговельних відносин. У наш час торговельні правила стосуються не тільки торгівлі товарами, а і торгівлі послугами, трансфером технологій, іноземними інвестиціями, пов'язаними з торгівлею, і навіть питаннями екології та регулювання праці, що впливають на торгівлю. Отже, з розвитком міжнародної торговельної системи збільшилася сфера охоплення регулюванням торговельних відносин, а з нею і сфера охоплення комерційної дипломатії. Тому одним із основних завдань комерційної дипломатії на багатосторонньому рівні є постійний моніторинг виконання торговельними партнерами міжнародних угод та багатосторонніх правил у сфері торгівлі.

Хоча багато дипломатичних переговорів ведеться сьогодні на багатонаціональному рівні, більшість урядів все ж застосовують дипломатію на регіональному та двосторон-

ньому рівні. І регіональна економічна інтеграція також є чинником впливу. Так, зникнення торговельних бар'єрів внаслідок створення митного союзу між країнами Європейського Союзу суттєво позначилося на функціях комерційних дипломатів країн ЄС, зробивши «класичні завдання з просування експорту» непотрібними [7, с. 12]. Проте слід зауважити, що М. Костецькі та О. Нарей, безперечно, мають на увазі лише просування експорту в межах ЄС. З іншого боку, регіональні торговельні організації мають постійні органи на кшталт секретаріату (наприклад, Спільний ринок країн Південної Америки (МЕРКОСУР)), які вимагають урядового представництва, навіть на відносно низькому рівні, а також проводять регулярні зустрічі на рівні міністрів торгівлі країн-членів.

Новою рисою сучасної комерційної дипломатії є також її збільшення числа суб'єктів комерційної дипломатії та їх «демократизація». Так, Генеральну угоду з тарифів та торгівлі (ГАТТ) – міжнародну угоду, укладену з метою відновлення економіки після Другої світової війни та зниження бар'єрів у міжнародній торгівлі – у 1947 році підписало лише 23 країни. У 1994 році, перед створенням Світової організації торгівлі (СОТ), правонаступниці ГАТТ, сторонами угоди було вже 128 країн. Кількість членів СОТ у 2015 році склала 161 [8].

Однак йдеться не лише про держави як суб'єкти міжнародних відносин. Сьогодні до просування державних інтересів у комерційній сфері все частіше залучаються бізнес-структури, які інтегруються у процес розробки торговельної політики, та переговори [9, с. 7; 10, с. 1]. Крім того, через контроль над медіа, створення дослідницьких центрів, до яких запрошуються розробники політики, корпорації здатні непрямо впливати та розробку політики в рамках СОТ. Інші суб'єкти сучасного міжнародного життя – неурядові організації громадського суспільства – здійснюють все більш активний вплив на порядок денний переговорів СОТ, який поступово зрівнюється з впливом компаній. Зокрема, дії недержавних громадських організацій дозволили досягти суттєвих результатів у таких важливих питаннях, як боротьба проти субсидування бавовни та доступ до загальних медикаментів.

Зі збільшенням числа суб'єктів комерційної дипломатії та розвитком торговельної системи підвищується значення координації комерційної дипломатії. Тут немає однозначного підходу – кожна країна самостійно визначається з організаційною структурою управління комерційною дипломатією, виходячи із фінансових можливостей, розміру та потенціалу як власного ринку, так і цільових ринків, національною моделлю управління держсектором і взаємовідносинами між бізнесом і державою, однак питання оперативної координації набувають все більшої актуальності. Так, комерційною дипломатією на найвищому рівні може опікуватися об'єднане міністерство зовнішньоекономічних справ та торгівлі, або два різних міністерства, або лише міністерство торгівлі (чи економіки). Водночас, запозичуючи в певному сенсі методи з корпоративної практики, керівна ланка в сучасних умовах намагається поліпшити зв'язки з недержавними гравцями, як на неофіційному рівні, так і на офіційному, укладаючи угоди щодо державно-приватного партнерства. Д. Лі та Д. Хадсон відзначають, що збільшення фінансування на цілі комерційної дипломатії та розвиток формальних зв'язків між урядом та бізнесом є наразі загальною рисою комерційної дипломатії [10, с. 2]. Чітко окреслені умови співпраці дозволяють переконати інші зацікавлені сторони прийняти координуючу роль міністерства, але не диктувати її. Прикладом такої співпраці можуть бути взаємовідносини між Державним департаментом США, Міністерством сільського господарства США (до складу якого належить Закордонна

служба з сільськогосподарських питань) та різними асоціаціями виробників сільськогосподарської продукції. Останні можуть безкоштовно користуватися приміщеннями посольств та представництв США за кордоном, але зі свого боку, в разі необхідності, роблять свій внесок в інтегровані зусилля країни на зовнішніх ринках. В іншому випадку торговельні місії (поїздки бізнесу для ознайомлення з іншими ринками) у Великій Британії є частиною державно-приватного партнерства. Місії субсидуються урядом та спонсоруються торговельними палатами та асоціаціями (під спонсорством розуміється публікація оголошення, пошук учасників та організаційна робота, включаючи формування програми поїдки [11, с. 116]. Одразу декілька авторів відзначають ще один тренд в інституційній сфері: закривати маленькі посольства на користь великих представництв при міжнародних організаціях та інших країнах [7, с. 16] або використовувати великі за штатом посольства в певних регіонах, як хаби, які надають послуги іншим посольствам у сусідніх країнах [4, с. 123].

Водночас практика комерційної дипломатії та взаємовідносин, зокрема, з бізнесом відрізняється між країнами і часто формується під впливом очікувань щодо ролі держави у розвитку бізнесу та існуючої культури цих взаємовідносин. М. Костецькі та О. Нарей відзначають, що «урядовий підхід до бізнесу [...] суттєво впливає на комерційну дипломатію» [7, с. 11]. Наприклад, для європейської та азійської моделі взаємовідносин характерним є більша увага держави через значну частку державного сектору (західноєвропейська модель) або зрощування держави і приватного сектора (азійська модель). Однак і тут є свої особливості – так, швейцарці, займаючись бізнесом за кордоном, як правило, звертаються до посольства лише у разі виникнення проблем, тоді як французькі бізнесмени, розпочинаючи діяльність за кордоном, автоматично налагоджують контакти з дипломатичними представниками Франції у країні перебування.

З іншого боку, місце, яке посідає комерційна дипломатія в системі органів державної влади, впливає не тільки на ефективність координації, а і на стиль та мотивацію сучасних дипломатів, які працюють у напрямі просування експорту та сприяння інвестиціям. Так, М. Костецькі та О. Нарей пропонують наступну типізацію комерційних дипломатів: бізнес-промутери, державні службовці, універсали. Перший тип – проактивний та орієнтований на допомогу бізнесу. Поведінка другого є типовою для співробітника міністерства торгівлі: його позиція радше реактивна (він лише реагує на питання, що виникають, ніж проявляє ініціативу), він більш чутливий до урядових інструкцій, ніж до проблем клієнтів, і є скоріш сполучною ланкою між бізнесом і міністерством, аніж тим, хто заохочує бізнес-операції. Третій тип – універсал – це тип кар'єрного дипломата, що виконує функції надання підтримки бізнесу лише в разі необхідності та на додачу до інших функцій. На думку М. Костецькі та О. Нарей, підпорядкування комерційних дипломатів міністерству закордонних справ сприяє практиці роботи універсалів. Підпорядкування міністерству торгівлі сприяє ролі державного службовця. Сталий та сильні зв'язки комерційних дипломатів з торговельно-промисловими палатами підкреслює роль бізнес-промутера [7, с. 15].

Не менший вплив, ніж низка економічних факторів, здійснили на комерційну дипломатію та вимоги до роботи сучасного комерційного дипломата і технологічні новації у інформаційно-комунікаційній сфері. Поява Інтернету, а з ним і електронної пошти, соціальних мереж та електронних засобів масової інформації, а також мобільних телефонів та ноутбуків підвищило мобільність комерційних дипломатів у часі та просторі.

Тепер для ефективнішого виконання завдань комерційні дипломати можуть пересуватися по країні або взагалі працювати з регіонального офісу і мають швидко відповідати на запити та події.

З іншого боку, технологічний стрибок в сфері комунікацій полегшив доступ до інформації для експортерів, можливості яких у пошуку інформації про бізнес-партнерів або інформації про певні ринки для використання у маркетингових дослідженнях, збільшилися багатократно. Це зовсім не обмежило ролі держави, адже не всі компанії можуть собі дозволити замовити маркетингове дослідження або знайти та здійснити самостійну обробку та аналіз інформації, тому урядові зусилля сьогодні зосереджуються часто на допомозі у виході на експортні ринки малим та середнім підприємствам. Водночас *робота комерційного дипломата за кордоном стає все більше клієнтоорієнтованою*, тобто орієнтованою на пошук специфічної інформації, малодоступної широкому загалу, або надання специфічних послуг: збільшується потреба у знайденні прихованої інформації, лобюванні інтересів компаній, пошуку партнерів, сприяттні укладенню угод та виконання контрактів, налагодженні зв'язків з громадськістю країни-партнера.

Характерною ознакою часу стало також і *активне використання нових засобів комунікації для надання інформації експортерам*. На додаток до розповсюдження друкованої продукції (брошури, буклети, каталоги, листівки), проведення семінарів та консультацій, надання послуг в сфері маркетингового аналізу, створюються веб-портали для надання підтримки експортної та інвестиційної діяльності. Такі ресурси не лише поєднують інформаційну та довідкову (інтерактивну) функції, надаючи інформацію про компанії, галузі та країни, а містять оголошення урядових програм підтримки експорту та рекламують друковану продукцію, призначену для торговців та інвесторів з інших країн.

З розвитком міжнародної торговельної системи експерти відзначають і появу нових форм: зустрічі в рамках Світового економічного форуму в Давосі (Швейцарія) стали новою ареною комерційної дипломатії. Поряд з цим актуальними та ефективними залишаються і традиційні форми. Так, незважаючи на стрімкий розвиток технологій у комунікаційній сфері, експортери погоджуються з тим, що відвідання іноземних ринків залишається необхідним для отримання релевантної інформації та прийняття рішення про вихід виробника на ці ринки. Як зазначає М. Спенс, знання, отримані у ході цих поїздок, дають потенційному експортеру реалістичну картину вимог та потенціалу ринку, а також краще розуміння конкуренції [11, с. 123].

Висновки. Наприкінці ХХ–початку ХХІ століття комерційна дипломатія, її роль та значення, зазнає суттєвих змін під впливом факторів історико-політичного, економічного, науково-технічного та соціокультурного характеру.

Основними тенденціями розвитку комерційної дипломатії на сучасному етапі є: – розширення сфери застосування комерційної дипломатії, яке обумовлено розширенням сфери охоплення регулювання торговельних відносин;

- підвищення ролі та значення багатосторонньої комерційної дипломатії внаслідок розвитку міжнародної торговельної системи та збільшення кількості її учасників;

- активне застосування комерційної дипломатії на регіональному рівні, що призводить до трансформації функцій комерційних дипломатів, роблячи непотрібними одні та підсилюючи інші;

- збільшення числа суб'єктів комерційної дипломатії та їх «демократизація» (йдеться не лише про держави як суб'єкти міжнародних відносин, а й бізнес-структури, які все частіше

інтегруються в процес розробки торговельної політики та переговори, та неурядові організації громадського суспільства, котрі здійснюють все більш активний вплив на порядок денний переговорів СОТ);

- зростаюча важливість координації комерційної дипломатії (поліпшення зв'язків з недержавними гравцями, як на неофіційному рівні, так і, офіційному, укладаючи угоди щодо державно-приватного партнерства);

- трансформація організаційно-інституційного забезпечення комерційної дипломатії у відповідь на виклики фінансового та конкурентного характеру (збільшення фінансування окремих напрямків, закриття маленьких посольств на користь великих представництв при міжнародних організаціях та інших країнах, використання великих за штатом посольств у певних регіонах як хахів, що надають послуги іншим посольствам в сусідніх країнах);

- підвищення вимог до мобільності комерційних дипломатів у часі та просторі, обумовлене технологічними новаціями інформаційно-комунікаційної сфери;

- зростання клієнтоорієнтованості комерційного дипломата та розширення спектра послуг, що надаються посольствами та торговельними представництвами експортерам та потенційним інвесторам, з орієнтацією на аналітичну, консультаційну та лобістську підтримку;

- розвиток поруч з традиційними формами комерційної дипломатії нових форм (зустрічі в рамках Світового економічного форуму в Давосі (Швейцарія) стали новою ареною комерційної дипломатії) та каналів інформаційного забезпечення (створюються веб-портали для надання підтримки експортної та інвестиційної діяльності).

Література:

1. Bayne, N. and Woolcock, S. «The New Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations», 3rd Revised Updated Edition. Ashgate Pub Co., 2011. – 426 p.
2. Okano-Heijmans, M. «Conceptualizing Economic Diplomacy: the Crossroads of International Relations, Economics, IPE and Diplomatic Studies», The Hague journal of diplomacy, 2011, Vol. 6, No. 1-2, p. 7-36.
3. «Development and Globalization: Facts and Figures 2012». United Nations Conference on Trade And Development, UNCTAD : Geneva, 2012. – 87 p.
4. Rana, K. S. «21st Century Diplomacy: A Practitioner's Guide», 1 edition. Bloomsbury Academic, 2011, 392 p.
5. «Globalization: A Brief Overview», International Monetary Fund (IMF) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/np/exr/ib/2008/053008.htm>.
6. Pigman, G. «Contemporary Diplomacy», 1 edition. Polity: 2011. – 288 p.
7. Kostecki, M. and Naray, O. «Commercial diplomacy and international business». Discussion Papers in Diplomacy. Netherlands Institute of International Relations «Clingendael», April 2007, 42 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.clingendael.nl/sites/default/files/20070400_cdsp_diplomacy_kostecki_naray.pdf.
8. Understanding the WTO: The Organization: Members and Observers. World Trade Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm.
9. Under the Influence: Exposing undue corporate influence over policy-making at the World Trade Organisation. ActionAid International. Johannesburg, 2004. – 36 p.
10. Lee, D. and Hudson, D. «The old and new significance of political economy in diplomacy». Review of International Studies, No 30, 2004, pp. 343–360. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://discovery-dev.ucl.ac.uk/12044/1/12044.pdf>.
11. Spence, M. «Overseas Trade Missions as an Export Development Tool» in «Global Marketing Co-Operation and Networks», edited by Leo Paul Dana. Routledge, 2012. – 144 p.

Безверхая И.А. Коммерческая дипломатия на современном этапе развития: основные тенденции и факторы влияния

Аннотация. Статья посвящена основным тенденциям и особенностям развития коммерческой дипломатии на современном этапе. Выявлены факторы, влияющие на формирование современных тенденций развития и обуславливающие страновые/региональные особенности коммерческой дипломатии. Определено, что современная коммерческая дипломатия, ее роль, сфера охвата, организационно-институциональное обеспечение, а также функции коммерческого дипломата претерпевают значительные изменения под влиянием факторов историко-политического, экономического, научно-технического и социокультурного характера.

Ключевые слова: коммерческая дипломатия, экономическая дипломатия, торговая дипломатия, торговля, инвестиции, ВТО, посольства и представительства, многосторонняя дипломатия, поддержка экспорта, координация.

Bezverkha I.A. Commercial Diplomacy at Modern Stage of Development: Main Trends and Factors

Summary. The article outlines modern trends and features of development of commercial diplomacy. The factors that shape modern trends as well as determine country/regional features of commercial diplomacy are indicated. The author concludes that modern commercial diplomacy, its role, scope, institutional and organizational aspects as well as activities of commercial diplomats have been changing under the influence of historical, political, economic, technological, social and cultural factors.

Keywords: commercial diplomacy, economic diplomacy, trade diplomacy, trade, investment, WTO, embassy, representative office, multilateral diplomacy, export support, coordination.

Бірюк С.О.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри фондового ринку та корпоративного управління,
Український інститут розвитку фондового ринку

ГЛОБАЛЬНИЙ РИНОК СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ: ВИКЛИКИ СУЧАСНОГО ЕТАПУ

Анотація. У статті досліджуються сучасні тенденції глобального ринку спільного інвестування. Виявлено фактори, які впливають на його розвиток. Встановлено зв'язок між проявами глобалізації та розвитком світової індустрії спільного інвестування. Визначено фактори, які перешкоджають розвиткові інвестиційних фондів в Україні у контексті загальносвітових тенденцій.

Ключові слова: інвестування, портфельне інвестування, фінансовий ринок, інвестиційний фонд, активи, акція, облігація.

Постановка проблеми. Одним із визначальних факторів успішності економічних реформ в Україні на сучасному етапі варто визнати розбудову ефективного фінансового ринку взагалі та посилення ролі фінансового посередництва – зокрема. Цілком очевидно, що реформаторські зусилля, які докладалися у цій сфері починаючи з 1991 року слід визнати лише в певній мірі вдалими. Так, відбулася суттєва трансформація як в кількісних, так і в якісних параметрах функціонування фінансових посередників, проте і перелік існуючих проблем залишається доволі значним.

Оцінюючи розвиток вітчизняного фінансового сектора у 2013–2015 рр. можна дійти висновку, що за вже звичним сценарієм для вітчизняних економічних криз з низки причин в центрі уваги залишається банківська система. Погоджуємося, що за своїм економічним потенціалом саме банки домінують на фінансовому ринку, проте варто розуміти, що відсутність зацікавленості та реальних дій у напрямі розвитку небанківських фінансових інституцій тільки ускладнює ситуацію, «заморожує» її, акумулює проблеми, які врешті решт треба буде вирішувати.

Проте, як показує зарубіжний досвід, небанківські інституції, і насамперед інститути спільного інвестування мають значний резерв для швидкого розвитку. З іншого боку, світова індустрія спільного інвестування розвивається у надзвичайно складних умовах. Відповідно, на часі дослідження, спрямовані на аналіз тенденцій глобального ринку спільного інвестування, факторів, що їх обумовлюють, з наступною екстраполяцією на національний ринок.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На наш погляд, в контексті дослідження спільного інвестування в науковій літературі доцільно виділити два головних напрями. В роботах М. Бурмаки, Л. Губерського, Д. Лук'яненка, З. Луцишин, О. Мозгового, Є. Панченка, О. Рогача вивчаються різноманітні аспекти функціонування глобального фінансового ринку. В свою чергу, праці А. Камінського, Д. Леонова, С. Науменкової, В. Піддубного, П. Перконоса, А. Федоренка, В. Швець присвячені аналізу розвитку ринку спільного інвестування в Україні.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, не заперечуючи наукової цінності робіт вказаних авторів зазначимо, що глобалізація доволі швидко трансформує конкурентний ландшафт, в якому функціонують сучасні інвестиційні фонди, тому існуючі підходи до розвитку цього сегменту фінансового ринку швидко втрачають актуальність і в економічно розвинених країнах, і тим більше в країнах з «транзитивними» економіками.

Мета статті – на основі аналізу тенденцій глобального ринку спільного інвестування на сучасному етапі, виокремити фактори, що впливають на його розвиток, а також охарактеризувати концептуальні засади розвитку вітчизняних ІСІ в глобальному вимірі.

Виклад основного матеріалу. Сучасний глобальний фінансовий ринок являє собою надзвичайно складну систему, основою якої є, в першу чергу, різноманітні фінансові інституції. В той же час існують суттєві міжкраїнові відмінності – і з позиції взаємодії фінансових інституцій з реальним сектором економіки, і з погляду їх таксономічних характеристик, і в контексті впливу посередників на економічну динаміку.

Проте жоден з виділених факторів не говорить про переваги чи недоліки кожної з моделей фінансової інфраструктури, скоріше мова йде про постійний пошук оптимальних форм її функціонування в окремо взятій країні (в першу чергу це стосується країн з «транзитивними» економіками, але й розвинені країни не є виключенням).

Зазначений висновок можна підтвердити окрім всього і аналізом даних щодо кількості взаємних фондів у світі – лідером за цим показником є Люксембург, на другому місці – Бразилія, тоді як ринок США тільки третій (рис. 1).

Проте, як буде показано нижче, кількість взаємних фондів не завжди ототожнюється з їх фінансовим потенціалом, обчисленим, зокрема, за допомогою показника активів.

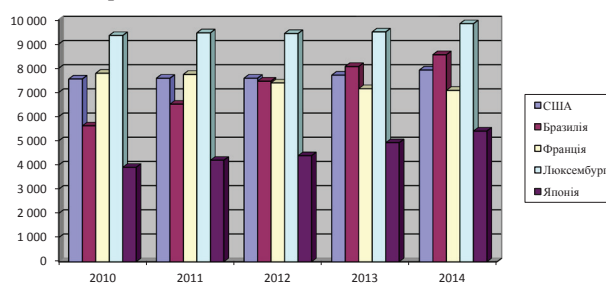


Рис. 1. Кількість взаємних фондів в окремих країнах світу у 2010–2014 рр., од.

Джерело: складено автором за [1]

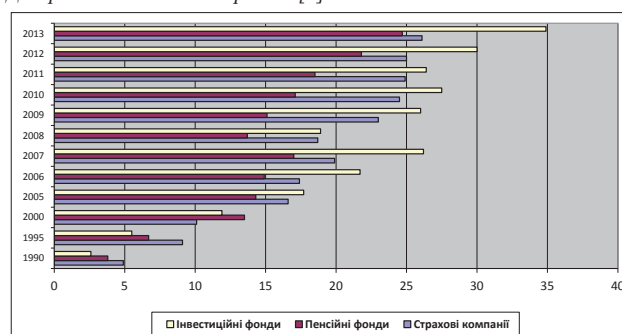


Рис. 2. Сукупні активи окремих типів інституційних інвесторів в країнах ОЕСД, трлн дол. США

Джерело: складено автором за [2]

У будь-якому випадку, сегмент інвестиційних фондів, починаючи з середини 2000-х років є найбільш потужним серед небанківських фінансових установ. Симптоматичним виглядає той факт, що в 90-і роки минулого століття за показником активів лідерство утримував страховий сектор, а на початку нинішнього століття певне лідерство було у недержавних пенсійних фондів. Відповідно, можна говорити, що інститути спільного інвестування є найбільш динамічним сектором серед інституційних інвесторів (рис. 2).

Проте цілком очевидно, що швидкий розвиток пов'язаний і зі значними коливаннями ринкових показників. Так, стандартне відхилення показника розміру активів для страхових компаній 38,4%, аналогічний показник для недержавних пенсійних фондів на рівні 37,8%, тоді як для інститутів спільного інвестування – 47,5%. Проте така різниця має і цілком логічне пояснення – саме інститути спільного інвестування порівняно зі страховиками та недержавними пенсійними фондами реалізують найбільш агресивну інвестиційну стратегію, відповідно, на вартість портфелю може суттєво впливає макроекономічна динаміка та стан фондових ринків (рис. 3).

Порівнюючи дані рисунків 2 та 3 можна дійти кількох важливих висновків:

- світова індустрія спільного інвестування цілком адаптувала власну стратегію до мінливих умов глобальної економіки. У результаті вплив макрофінансових показників на її діяльність є доволі незначним – так розрахунковий показник кореляції між динамікою ВВП світу та активами інвестиційних фондів становить лише -8,573%;
- привертає увагу той факт, що кореляція між зазначеними показниками суттєво відрізняється за групами країн: для G-7 вона становить -27,98%, тоді як для країн з «транзитивними» економіками +11,38%. Цей парадокс можна пояснити

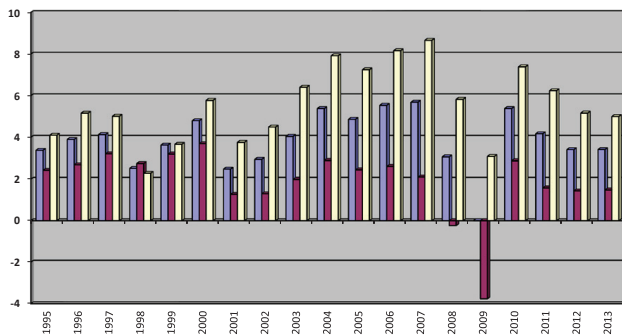


Рис. 3. Динаміка світового ВВП у 1995–2013 рр. та за окремими групами країн, %

Джерело: складено автором за [3]

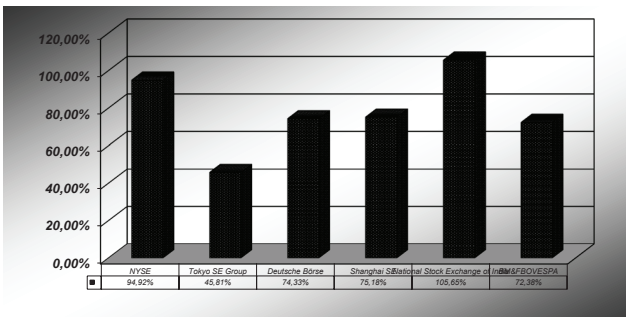


Рис. 4. Приріст капіталізації окремих фондових бірж світу за 2008–2013 рр., %

Джерело: складено автором за [4]

впливом кількох факторів: по-перше, як буде показано нижче, саме в країнах з «транзитивними» економіками інвестиційні фонди зростають набагато швидше за основними показниками порівняно з економічно розвиненими країнами; по-друге, аналогічним чином змінюється і динаміка національних сегментів глобального фондового ринку (доволі часто приріст капіталізації на «нових» ринках однаковий або навіть перевищує аналогічний показник для розвинених ринків (рис. 4).

У той же час варто визнати, що світовий ринок спільного інвестування в достатній мірі є структурованим, з лідерством протягом тривалого періоду провідних економічно розвинених країн. Зокрема, протягом тривалого періоду часу в глобальному вимірі лідирують зі значною перевагою за показником чистих активів інвестиційні фонди США (рис. 5). Успіхи інвестиційних фондів з цієї країни є незаперечними, що призвело до того, що багато держав, які реформують власні фінансові ринки широко імплементують досвід США у розбудові сегменту інвестиційних фондів.

Зазначимо, що цілком очевидним є зв'язок і між рівнем розвитку фондового ринку (на якому обертаються потенційні інструменти – об'єкти інвестицій) та поширенням спільного інвестування. Саме з цих причин зокрема інвестиційні фонди Німеччини поступаються фінансовим установам не тільки країн G-7, але і менш економічно розвинених держав.

У той же час, аналізуючи розвиток спільного інвестування у країнах G-7, варто виокремити також ще одну тенденцію – відносно стабільність динаміки (і з точки зору кількості фондів, і з позиції їх активів). Тільки індустрія спільного інвестування в США в окремі періоди характеризується значним приростом показників. У той же час для інвестиційних фондів з ринків, що розвиваються, характерною є значно вища волатильність, коли зростання показників змінюється їх різким падінням.

Так, якщо чисті активи інвестиційних фондів Бразилії за 2010–2014 рр. зросли лише на 0,9%, то для Ірландії таке зростання кляло 52,5%, Китаю – 94,2%, Індії – 20,8%. Для порівняння чисті активи німецьких фондів за цей період зросли

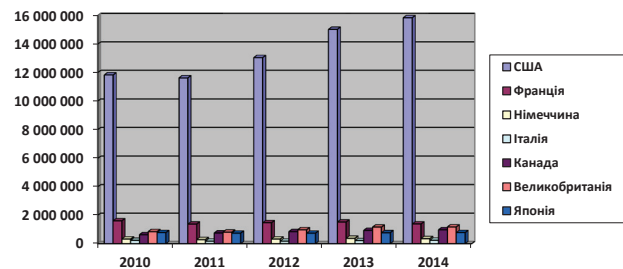


Рис. 5. Чисті активи інвестиційних фондів в країнах G-7 у 2010–2014 рр., млн дол. США

Джерело: складено автором за [1]

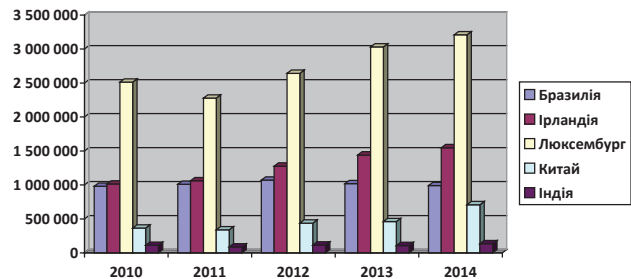


Рис. 6. Чисті активи інвестиційних фондів в окремих країнах у 2010–2014 рр., млн дол. США

Джерело: складено автором за [1].

лише на 7,8%; в Японії взагалі зафіксоване падіння приблизно на 1%; В Італії зафіксоване зростання на 1,7%.

Звідси можна зробити висновок, що країни, які активно реформують власну економіку, велику увагу приділяють розвитку інститутів спільного інвестування, розглядаючи ці фінансові інституції в якості ефективних посередників між власниками заощаджень та потенційними об'єктами інвестицій.

Симптоматичною є структуризація світового ринку спільного інвестування з позиції спеціалізації інвестиційних фондів. Як видно з даних рисунка 7, на ринку домінують фонди, орієнтовані на інвестиції в корпоративні цінні папери – акції та облигації.

Така ситуація має цілком логічне пояснення в умовах, коли на глобальному ринку домінують інвестиційні фонди США, та країн з англосаксонською моделлю корпоративного управління, з найбільш розвиненими фондовими ринками.

Так, для інвестиційних фондів Канади частка вкладень в акції становить близько 65% усіх фінансових активів, аналогічний показник для інвестиційних фондів Люксембургу – 40%; Великобританії – 60%, США – 50%. Для прикладу, у Франції частка акцій коливається в районі 35% фінансових активів, абсолютно інша ситуація в країнах з «транзитивними економіками»: Турція – близько 5%, Угорщина – 17%, Чилі – 21%.

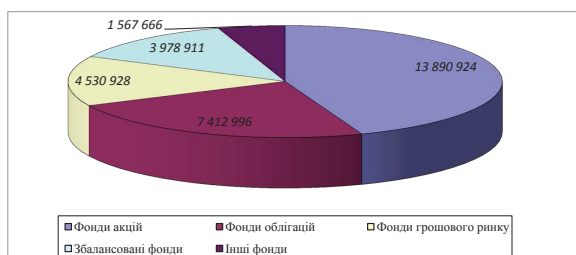


Рис. 7. Чисті активи світової індустрії спільного інвестування за видами фондів станом на кінець 2014 р., млн дол. США

Джерело: складено автором за [1].

Аналіз наведених даних свідчить про формування в розвинених країнах своєрідного трикутника «заощадження – інвестиційні фонди – корпоративний сектор». В його ефективному функціонуванні зацікавлені і держава, і інші учасники фінансового ринку. Головне – корпоративний сектор отримує можливість за рахунок випуску цінних паперів на фондовому ринку залучати додатковий капітал.

У той же час звернемо увагу ще на один симптоматичний факт – основою для формування ресурсного потенціалу інвестиційних фондів є заощадження домогосподарств. Зокрема, у США для споживачів послуг взаємних фондів характерні такі ознаки [1]:

- 43,3% американців є учасниками взаємних фондів;
- 64,0% учасників старше 45 років;
- 86% учасників віддають перевагу вкладення в фонди акцій, 55% – у фонди облигацій;
- для 91,0% учасників взаємних фондів основна мета інвестицій – отримання додаткового доходу.

Висновки і пропозиції. Ринок послуг інвестиційних фондів є надзвичайно важливим сегментом глобального фінансового ринку. З початку XXI століття ці фінансові посередники суттєво наростили свій потенціал та випередили за більшістю показників інших інституційних інвесторів – страхові компанії та недержавні пенсійні фонди. У той же час ринок спільного інвестування розвивається на сучасному етапі в надзвичайно складних умовах та постійно трансформується.

Зокрема, динамічність фондового ринку дає можливість суттєво наростити інвестиційний портфель, з іншого – збільшує ризики інвестування. Окрім того, швидкий розвиток інвестиційних фондів в країнах з «транзитивними» економіками суттєво впливає на динаміку глобальної індустрії.

Основа інвестиційної стратегії взаємних фондів у розвинених країнах – вкладення в корпоративні цінні папери (акції та облигації), фонди з інших країн обирають інші об'єкти інвестування (в цьому контексті привертає увагу значна частка вкладень у банківські депозити). У загальному для інвестиційних фондів розвинених країн (насамперед, США) характерна орієнтація на залучення ресурсів індивідуальних інвесторів. Саме заощадження домогосподарств – основа функціонування інвестиційних фондів.

Варто констатувати, що в Україні всі виділені принципи функціонування інститутів спільного інвестування порушуються. Вітчизняні інститути спільного інвестування в своїй переважній більшості ігнорують потенціал домогосподарств, про що свідчить засилля венчурних фондів, мінімальна кількість фондів відкритого типу. На вітчизняному фондовому ринку присутня незначна кількість дійсно привабливих корпоративних цінних паперів, які можуть бути включені до портфелів інститутів спільного інвестування, ліквідність інших фінансових інструментів надзвичайно низька.

Без вирішення виділених проблем розраховувати на подальший розвиток інвестиційних фондів в Україні вкрай складно.

Література:

1. Worldwide Mutual Fund Market Data, Fourth Quarter 2014 [Електронний ресурс] // Investment Company Institute. Official site. – Режим доступу : <http://www.ici.org/> – Назва з екрана.
2. Insurance and pensions statistics [Електронний ресурс] // The Organisation for Economic Co-operation and Development. Official site. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/> – Назва з екрана.
3. World Economic Outlook Databases [Електронний ресурс] // International Monetary Fund. Official site. – Режим доступу : <http://www.imf.org/> – Назва з екрана.
4. Statistics [Електронний ресурс] // World Federation of Exchanges. Official site. – Режим доступу : <http://www.world-exchanges.org/> – Назва з екрана.

Бирюк С.А. Глобальный рынок совместного инвестирования: вызовы современного этапа

Аннотация. В статье исследуются современные тенденции глобального рынка совместного инвестирования. Определены факторы, которые влияют на его развитие. Установлена связь между проявлениями глобализации и развитием мировой индустрии совместного инвестирования. Установлены факторы, которые препятствуют развитию инвестиционных фондов в Украине в контексте общемировых тенденций.

Ключевые слова: инвестирование, портфельное инвестирование, финансовый рынок, инвестиционный фонд, активы, акция, облигация.

Biriuk S.O. Global market of joint investment: challenges of the modern stage

Summary. In this article modern trends of the global market of joint investment are researched. The factors that impact on its development are revealed. The connection between the displays of globalization and development of world industry of joint investment is established. The factors, which hinder the development of investment funds in Ukraine in the context of global trends, are determined.

Keywords: investment, portfolio investment, financial market, investment fund, assets, share, obligation.

*Левчий М.О.,**аспірант кафедри міжнародної економіки та маркетингу,
економічний факультет,**Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ САНКЦІЙ: ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ДЛЯ ТРЕТІХ КРАЇН

Анотація. У роботі розглядаються наслідки застосування економічних санкцій Ради Безпеки ООН для третіх країн. Наводяться причини економічних втрат країн, які зазнали збитків внаслідок виконання санкційного режиму, проаналізовано наявні механізми компенсації збитків третім країнам у системі ООН, даються рекомендації щодо вдосконалення існуючого механізму компенсації економічних збитків. Приділена увага питанню «точкових» (адресних) санкцій, які дозволяють зменшити негативні наслідки гуманітарного характеру для країни – об'єкта санкцій та мінімізувати економічні втрати третіх країн від запровадження санкційного режиму.

Ключові слова: санкції, економічні санкції Ради Безпеки ООН, міжнародні економічні санкції, ефективність санкцій, точкові санкції.

Постановка проблеми. Економічні санкції, що виражаються в повному або частковому розриві економічних відносин, в умовах зростаючої інтернаціоналізації господарських зв'язків можуть завдати серйозних збитків не тільки економіці країни, що стала об'єктом санкцій, але і державам, які беруть участь у здійсненні санкційних режимів з метою виконання резолюцій Ради Безпеки ООН. Втрати складаються як з прямих збитків, так і з упущеної вигоди через припинення економічних відносин з об'єктом санкцій. У світлі цього перед світовим співтовариством постає завдання точної оцінки та ефективного вирішення економічних проблем постраждалих країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. При підготовці статті були використані роботи іноземних та вітчизняних дослідників, а також нормативно-правові документи, доповіді та робочі програми ООН. Питання ефективності економічних санкцій Ради Безпеки ООН, внаслідок збільшення кількості випадків їх застосування та покладеної на них ролі, займає важливе місце у роботах закордонних авторів, присвячених тематиці міжнародних санкцій. Можна виділити дослідження Е. Гідденса, Б. Тейлора, О. Шмітта, Дж. Хафбауера та інших. У вітчизняній літературі міжнародні економічні санкції не піддавалися поглибленому комплексному аналізу. Серед авторів, роботи яких присвячені даній тематиці (включаючи російських дослідників), можна виділити В. Бруза, Г. Курдюкова, Л. Мінгазова, В. Пахіля, С. Романенко, Ю. Седляр.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Існує низка проблемних аспектів реалізації режимів економічних санкцій, які потребують вирішення. У числі найбільш значущих – покращення запровадження економічних санкцій на національному рівні, що потребує детального дослідження економічних проблем третіх країн, спричинених дотриманням санкційного режиму, та можливостей їх подолання.

Мета статті. Метою роботи є аналіз економічних проблем третіх країн при дотриманні санкційних режимів Ради Безпеки ООН та можливих шляхів вдосконалення існуючого компенсаційного механізму.

Виклад основного матеріалу.

Спеціальні економічні проблеми третіх держав

У якості основного критерію оцінювання ефективності економічних санкцій визначають співвідношення між наявним результатом та тією метою, для досягнення якої санкції були запроваджені. Такий підхід до оцінювання ефективності санкцій отримав визнання у рамках Організації Об'єднаних Націй (ООН). Економічні санкції найчастіше не досягають своєї цілі по причині неналежного виконання державами санкційних норм резолюцій Ради Безпеки ООН, а також недостатнього нагляду та контролю за виконанням режимів з боку відповідних комітетів Ради Безпеки по санкціях. Повна або часткова відмова держав приймати участь у запровадженні економічних санкцій позбавляє санкційний механізм всезагального та координованого характеру, що суттєво знижує його ефективність.

Запровадження заходів, які зачіпають економічні інтереси третіх країн у санкціонованій країні, викликає протидію та породжує проблеми під час імплементації та реалізації на національному рівні. Нерідко країни більше схильні запропонувати постраждалій стороні гуманітарну допомогу, збільшити свої внески у реалізацію певних програм ООН, але уникнути безпосередньої участі у запровадженні санкцій, від яких очікуються прямі чи опосередковані економічні збитки.

Таким чином, до найбільш важливих проблем запровадження санкцій відносяться негативні гуманітарні наслідки для цивільного населення, а також «спеціальні економічні проблеми» третіх країн, які виникають внаслідок припинення економічних відносин з країною-об'єктом санкцій. Підвищення ефективності економічних санкцій неможливе без реформування процесу введення, здійснення та припинення санкційних режимів.

У численних документах Генеральної Асамблеї, Ради Безпеки, Економічної і соціальної Ради, Спеціального комітету з Статуту ООН і посилення ролі Організації та ін. відображається той факт, що введення санкцій (на підставі глави VII Статуту Організації Об'єднаних Націй) породжує спеціальні економічні проблеми в третіх країнах і що необхідно активізувати зусилля з метою ефективного вирішення цих проблем [1]. Питання надання допомоги третім державам, які постраждали від застосування економічних санкцій, щорічно включаються до порядку денного на сесіях Генеральної Асамблеї та Економічної і Соціальної Ради.

Відзначимо, що відповідно до Статуту ООН у разі, якщо Радою Безпеки приймаються превентивні або примусові заходи проти певної держави, будь-яка інша держава, перед якою постануть економічні проблеми через проведення вищезазначених заходів, має право консультуватися з Радою Безпеки на предмет вирішення таких проблем. Однак питання про надання допомоги третім країнам, які постраждали від застосування економічних санкцій, залишається у більшості випадків невирішеним.

Деякі положення про компенсацію були прийняті лише в тих випадках, коли здійснення режиму санкції зачіпало інте-

реси великих держав, наприклад, у випадку санкцій проти Югославії [2]. Проте коли санкції застосовувалися стосовно африканських країн, питання компенсації постраждалим країнам залишилося невирішеним. Американські дослідники питання ефективності санкцій, співробітники ООН А. Мак і А. Хан зазначають, що в подібних випадках «вимоги компенсації взагалі ігнорувалися багатими державами» [3].

Як приклад масштабних економічних збитків можна привести втрати СРСР (а згодом Росії) внаслідок участі у здійсненні режиму всеохоплюючих економічних санкцій, введених Радою Безпеки ООН щодо Іраку. Ірак був одним із ключових арабських партнерів СРСР в торгово-економічній сфері – укладалися великі контракти на облаштування нафтопромислів на півдні Іраку, будівництво газопроводу Насирія-Багдад, ТЕС «Юсифов». Сподівання деяких російських експертів, що упущена вигода може бути компенсована розвитком економічних відносин з багатьма державами Перської Затоки, виявилися не реалізованими. Так, після 1991 року 70 відсотків замовлень у Кувейті припало на частку американських компаній [4]. Беручи до уваги збитки від втрати сегмента іракського ринку зброї, втрати вигоди співробітництва у нафтовому секторі, можливості інших напрямів торгового обміну, загальний збиток оцінюється в суму близько 30 млрд дол. [5].

Важливо відзначити, що вирішення проблеми обґрунтованої компенсації економічного збитку, понесеного державами в результаті участі в санкційних режимах, безпосереднім чином впливає на питання дотримання їх державами. «Надання допомоги третім державам, які постраждали від застосування санкцій, ще більшою мірою сприяло б ефективному і всеосяжному підходу міжнародного співтовариства до санкцій, введених Радою Безпеки», підкреслюється в резолюції Генеральної Асамблеї ООН «Здійснення положень Статуту ООН, що стосуються надання допомоги третім державам, які постраждали від застосування санкцій» [6].

Зворотна ситуація відсутності компенсацій призводить до появи у держав «стимулів» до того, щоб обходити режим санкцій. Подібне положення особливо характерно для країн, які територіально межують з об'єктом санкцій. На підтвердження сказаного, у доповіді Генерального секретаря ООН про роботу Організації констатується, що «у багатьох випадках сусідні країни, яким було завдано значної шкоди внаслідок дотримання режиму санкцій, не отримували підтримки від міжнародної спільноти, і тому вони закривали очі на численні порушення санкцій» [7].

Цілеспрямовані економічні санкції

Беручи до уваги зростаючі вимоги міжнародного співтовариства розглянути шляхи зменшення руйнівних наслідків санкцій та підвищення їх ефективності, в усьому світі стали вивчати питання про надання економічним санкціям більш цілеспрямованого характеру. У 2001 році Швейцарія та Німеччина спільно ініціювали в ООН питання про застосування економічних санкцій цілеспрямованого характеру. Швейцарія очолила роботу з розробки механізмів націлених фінансових санкцій, включаючи розробку типового внутрішньодержавного законодавства, необхідного для їх здійснення, Німеччина – з розробки більш ефективних форм здійснення ембарго на поставки зброї. У рамках Інтерлакенського і Боннсько-Берлінського процесу також обговорювалися питання вдосконалення процесу здійснення санкцій в частині їх чіткого націлювання на конкретних лідерів держав і недержавних утворень, відповідальних за здійснення міжнародних правопорушень, мінімізації їх негативного гуманітарного та економічного впливу на треті держави, дієвих правових і адміністративних механізмів застосування санкцій на національному рівні.

Рада Безпеки ООН також виявила інтерес до шведських досліджень щодо підвищення ефективності та адресності міжнародних санкцій, схваливши Стокгольмський процес. За дорученням уряду Швеції Упсальський університет очолював дослідження в рамках Стокгольмського процесу, який тривав більше року за участю офіційних осіб уряду, неурядових організацій, Секретаріату ООН, регіональних організацій та міжнародних інституцій, а також представників наукових кіл та експертів різного профілю, які мають досвід роботи в галузі здійснення санкцій. Його підсумки були представлені в роботі під назвою «Забезпечення ефективності адресних санкцій – керівні принципи реалізації альтернатив політики ООН». Варто зазначити, що деякі висновки Стокгольмського процесу щодо здійснення цілеспрямованих санкцій були відображені в більш жорстких вимогах до подання доповідей, які містяться у резолюції Ради Безпеки 1455 (2003).

Результатом вищевказаних досліджень стала поява концепції «цілеспрямованих» (targeted) або «розумних» (smart) санкцій. Їхня суть – к максимально адресному, «точковому» впливі безпосередньо на об'єкт санкцій – конкретних осіб чи політичні групи, що несуть пряму відповідальність за вчинення міжнародних правопорушень, наявності гранично ясних і чітких цілей ведення, строків здійснення та критеріїв скасування режиму.

Крім того, цілеспрямовані економічні санкції здійснюються таким чином, щоб звести до мінімуму негативні наслідки, в першу чергу гуманітарного характеру. Серед можливих форм здійснення економічних санкцій вимогам цілеспрямованих санкцій найбільш відповідають ембарго на постачання зброї і заморожування фінансових активів [8].

Зміст даних форм здійснення економічних санкцій дозволяє досягти вибіркової дії, спрямованої безпосередньо на осіб, відповідальних за здійснення міжнародних правопорушень, за допомогою чого мінімізується негативний гуманітарний вплив, а крім того уникнути суттєвих економічних проблем третіх держав внаслідок їх участі у здійсненні режимів. В якості яскравого прикладу цілеспрямованих санкцій можна навести режим економічних санкцій, запроваджений Радою Безпеки щодо УНІТА в Анголі і бунтівників в Сьєрра-Леоне та Ліберії, спрямований на перекриття основного джерела їх фінансування – незаконних алмазів, кошти від контрабанди яких підживлювали конфлікти в даних країнах.

Нині потенціал цілеспрямованих санкцій у повному обсязі задіяний Радою Безпеки в режимах економічних санкцій, спрямованих на протидію фінансуванню тероризму. Елементи концепції «цілеспрямованих» економічних санкцій також інкорпоровані у зміст та порядок здійснення режиму міжнародних економічних санкцій щодо руху «Талібан» і «Аль-Каїда». Адресний режим, що включає заморожування фінансових активів і ембарго на постачання зброї, націлений на створення таких умов, в яких для руху «Талібан», організації «Аль-Каїда» і пов'язаних з ними осіб і організацій унеможливується процес мобілізації грошових коштів, отримання до них доступу, закупівлі зброї та перетину міжнародних кордонів.

Варто відзначити, що не усі дослідники даної тематики високо оцінюють ефективність адресних санкцій. Як особливо малоефективні деякі експерти відзначають санкції проти конкретних високопосадовців, оскільки у авторитарних державах незмінні керівники та їх оточення мають можливість задовольнити свої фінансові потреби за рахунок доходів у власній країні, при цьому набагато важливіше для них не «втратити лице»

та не піддатися зовнішньому тиску. На протидію їм можна зазначити, що вплив чинять не стільки безпосередньо санкції, скільки загальне погіршення інвестиційного клімату, згорання співробітництва в усіх сферах, ізоляція від світових досягнень тощо, а також неминуче в умовах конфронтації зростання військових видатків.

З метою підтримати зусилля ООН у галузі підвищення ефективності адресних санкцій за дорученням урядів Швейцарії, Німеччини та Швеції Інститут міжнародних досліджень імені Уотсона у 2006 році підготував «Білу книгу» під назвою «Посилення цілеспрямованих санкцій на основі об'єктивних та чітких процедур». У «Білій книзі» досліджується практика роботи комітетів Ради Безпеки по санкціях та наводяться рекомендації по вдосконаленню процедур адресності застосування цілеспрямованих санкцій ООН.

Цілеспрямовані санкції, окрім виконання ролі ефективного інструменту вирішення конфліктів, могли б грати важливу стримуючу роль і бути елементом загальної стратегії превентивної дипломатії. Не можна не враховувати, що для припинення серйозних міжнародних правопорушень, таких, наприклад, як міжнародна агресія, геноцид тощо, необхідні і відповідні заходи примусу. У подібних випадках зберігають своє значення всеосяжні міжнародні економічні санкції, здійснювані за допомогою економічної блокади і повного ембарго. Різні форми здійснення економічних санкцій повинні доповнювати один одного.

Аналізуючи практику Ради Безпеки останнього періоду, можна зробити висновок, що застосування економічних санкцій еволюціонувало від заходів загальної дії до комбінованого використання цілеспрямованих санкцій, що мають більш адресний характер.

Висновки і пропозиції. Виходячи з положення про неприпустимість створення ситуації, коли внаслідок здійснення режиму економічних санкцій наноситься значний матеріальний і фінансовий збиток третім державам, можна визначити такі напрями подальшої діяльності для вирішення спеціальних економічних проблем постраждалих третіх країн:

- спрощення механізму консультацій з третіми державами, які стикаються або можуть зіткнутися зі спеціальними економічними проблемами (за статтею 50 Статуту ООН). З цією метою необхідним є прийняття Комітетами Ради Безпеки щодо санкцій керівних принципів, які чітко регламентують процедурні питання проведення консультацій подібного роду: підстави та порядок звернення держав, порядок, строки та підстави відмови у розгляді звернення держав про надання компенсації тощо;

- доповіді державами на виконання резолюцій Ради Безпеки повинні містити аналіз можливих негативних економічних наслідків здійснення режиму санкцій, для того щоб Рада Безпеки і її комітети могли працювати зі своєчасною інформацією та оцінками і мали змогу при збереженні ефективності режиму санкцій вносити необхідні корективи або часткові зміни у порядок здійснення режиму або ж у сам режим санкцій;

- одним із найважливіших аспектів діяльності створюваних у рамках Комітетів Ради Безпеки щодо санкцій Груп спостереження і контролю має стати моніторинг економічних наслідків здійснення державами режиму санкції, а також проведення незалежної оцінки збитку, що виник у зв'язку з цим;

- розробка методології виявлення шкоди та визначення розміру відповідної компенсації третім країнам. В основу методології виявлення збитку повинні бути покладені об'єктивні критерії та параметри, які підлягають кількісному обліку та аналізу. Найважливішим індикатором має стати

скорочення рівня товарообігу між державою-об'єктом економічних санкцій і державою, які беруть участь у здійсненні режиму санкцій.

Важливим є створення ефективного працюючого механізму компенсації економічного збитку. Доцільною була б організація спеціального компенсаційного фонду в рамках відповідних комітетів по санкціях Ради Безпеки за допомогою ресурсів міжнародних фінансових установ ООН.

Варто зазначити, що реалізація перерахованих вище напрямів вирішення спеціальних економічних проблем постраждалих третіх держав повинна будуватися на принципі розумного поєднання економічних інтересів держав і виконання ними вимог норм міжнародного права з питань підтримання міжнародного миру та безпеки.

Література:

1. Резолюції Генеральної Асамблеї ООН: «Повестка дня для мира: превентивная дипломатия и смежные вопросы» 47/120А, 18/12/1992; «Повестка дня для мира», в частности раздел IV «Специальные экономические проблемы, возникающие из проведения превентивных или принудительных мер» 47/120В, 20/09/1993.
2. Доклады Генерального секретаря ООН об экономической помощи государствам, пострадавшим в результате осуществления резолюций Совета Безопасности о введении санкций против Союзной Республики Югославия: А/49/356, А/50/423, А/51/356, А/52/535, А/55/620, А/56/632, А/58/358.
3. Mack A., Khan A. The Efficacy of UN Sanctions. //Security Dialogue. 2000. No. 3. P. 283 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://sdi.sagepub.com/content/31/3/279.extract>.
4. Прозорова Г.К. Иракский кризис и Россия // Дипломатический ежегодник. – М., 1999. – С. 57.
5. Шафраник Ю. «Новая дорога – в новое десятилетие». Материалы заседания Международного круглого стола «10 лет санкций – дорога в никуда» // Нефтегазовая вертикаль. – 2001. – № 8.
6. Доклад ООН: А/ДЕ5/59/45, 16/12/2004.
7. Доклад ООН: А/55/1, 30/08/2000.
8. Выступление Генерального секретаря ООН К. Аннана «Новое мышление для Организации Объединенных Наций», Давос, 26/01/2006 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.un.org/russian/basic/sg/messages/2006/davos06.htm.
9. Лукашук И.И. Право международной ответственности / И.И. Лукашук. – М. : Волтере Клувер, 2004. – 432 с.
10. Нешатаева Т.Н. Санкции системы ООН (международно-правовой аспект) / Т.Н. Нешатаева. – Иркутск : Изд-во Иркут. ун-та, 1992. – 108 с.

Левчий М.А. Проблемы применения международных экономических санкций: экономические последствия для третьих стран

Аннотация. В работе рассматриваются последствия применения экономических санкций Совета Безопасности ООН для третьих стран. Приводятся причины экономических потерь стран, которые понесли урон вследствие исполнения санкционного режима, проанализированы имеющиеся механизмы компенсации урона третьим странам в системе ООН, даются рекомендации по усовершенствованию существующего механизма компенсации экономического урона. Уделено внимание вопросу «точечных» (адресных) санкций, которые позволяют уменьшить негативные последствия гуманитарного характера для страны – объекта санкций и минимизировать экономические потери третьих стран от введения санкционного режима.

Ключевые слова: санкции, экономические санкции Совета Безопасности ООН, международные экономические санкции, эффективность санкций, точечные санкции.

Levchiy M.A. Problems of international economic sanctions application: economic consequences for third countries

Summary. The article discusses the consequences of the UN Security Council economic sanctions for third countries. The causes of the economic losses as a result of the execution of the sanctions regime are presented, existing arrangements for compensation of damage to third countries in the UN system are analyzed. Recommendations to improve the existing mechanism of compensation for economic damage. Attention is paid to the «smart» (targeted) sanctions that reduce the negative humanitarian consequences for the target country and minimize economic losses of third countries from sanctions regime.

Keywords: sanctions, UN Security Council sanctions, economic sanctions, efficiency of economic sanctions, targeted sanctions.

*Петухова В.О.,**аспірант кафедри міжнародних економічних відносин,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ УКРАЇНИ ТА ЇХ РОЗВИТОК У МАЙБУТНЬОМУ (НА ПРИКЛАДІ СТВОРЕННЯ ЗОН ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНОЮ)

Анотація. У статті розглянуто особливості інтеграційних процесів та їх розвиток у майбутньому на прикладі створення зон вільної торгівлі Україною. Запропонована форма подальшого міжнародного економічного співробітництва України з країнами, з якими вона планує створювати такі зони.

Ключові слова: інтеграційні процеси, зона вільної торгівлі, міжнародні економічні відносини, світове господарство, торгово-економічні зв'язки, економічний потенціал, бігравітаційна модель економічної інтеграції, національна економіка, конкурентоспроможність, добробут країни.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Інтеграційні процеси України є ключовим питанням у подальшому розвитку держави, її існуванні. Нині Україна визначає своє подальше майбутнє крізь призму інтеграційних процесів. Міжнародні інтеграційні процеси впливають на добробут держави, адже, як відомо, інтеграція впливає на подальше зростання національної економіки країни. Нині Україна має в планах створення зон вільної торгівлі із країнами ЄС, Канадою, Туреччиною, Ізраїлем.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Останнім часом проблеми пошуку ефективних форм і напрямів інтеграційної політики стали предметом дослідження багатьох науковців. В Україні питання інтеграційного, регіонального розвитку та вивчення особливостей зон вільної торгівлі досліджували такі економісти, як О. Білорус, В. Будкін, І. Бураковський, Б. Буркинський, Д. Лук'яненко, В. Новицький, Ю. Пахомов, А. Поручник, В. Рокоча, Є. Панченко, А. Румянцев, В. Сіденко, Н. Татаренко, А. Філіпенко та ін. Також вивченням питань інтеграційних процесів України займалися А.П. Голяков, О.А. Довгаль, П.О. Черномаз, О.В. Журавльов, М.В. Шуба та ін. Багато вчених вивчали специфіку інтеграційних процесів України, наслідки тощо, але є досить мало наукових робіт, де в повному обсязі було висвітлено особливості інтеграційних процесів нашої держави у майбутньому, наслідки інтеграційного вибору країни для економіки через декілька років, десятиріч.

Мета статті. Мета статті полягає у розгляді особливостей інтеграційних процесів України та аналіз інтеграційних процесів держави та їх наслідків через створення зон вільної торгівлі у далекій перспективі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Посилення і прискорення міжнародних інтеграційних процесів ставить перед економікою України ряд питань і проблем. У самому загальному плані важливо підкреслити: країна потребує адек-

ватної економічної глобалізації політики у сфері міжнародної економічної діяльності. Глобальна економіка вимагає дуже зваженої зовнішньоекономічної політики, яка підтримується міжнародними фінансово-економічними інститутами і відповідає національним інтересам України [6]. Без інтеграції економіки України у світову економічну систему неможливо досягти високого рівня добробуту народу [10].

Варто зазначити, що серед вітчизняних науковців ведуться дебати про здатність української економіки інтегруватись у світові економічні процеси, але їхні думки сходяться у тому, що попри всю відірваність значної частини української економіки від глобальних ринків і незрозумілість економічної поведінки уряду і національного капіталу, Україна змушена активніше шукати відповіді на виклики глобалізації [9]. Особливості розвитку економічної інтеграції України у світове господарство в значній мірі визначаються наслідками її перебування в складі СРСР [7].

Протягом 11 років, з 1994 р. по 2005 р., Україна «багато-векторність» у зовнішній політиці, не віддаючи пріоритету ні Сходу, ні Заходу. Подібна політика обумовлена геополітичним положенням країни: Україна розташована між двома «блоками». На півночі (Білорусь), сході і південному сході вона межує з країнами Митного союзу (загальна протяжність кордону близько 3060 км), західна (Польща, Словаччина, Угорщина) і південно-західна (Румунія) частини України знаходяться на кордоні з Європейським Союзом (загальна протяжність кордону – близько 1400 км) [8].

Геополітичне, геоекономічне положення України, підвищена увага до неї світової спільноти останнім часом, історичні, економічні, культурні, етнопатристичні зв'язки і традиції, з одного боку, і розвиток інтеграційних, глобалізаційних процесів у сучасному світі, з іншого боку, обумовлюють необхідність точної артикуляції ролі і місця нашої держави в світовому господарстві в цілому і у взаєминах з сусідніми регіональними економічними угрупованнями [10].

Об'єктивна необхідність інтеграції України у світове господарство і розвитку її міжнародних економічних відносин безпосередньо впливає, насамперед, з потреб використання в національній системі відтворення міжнародного поділу праці для прискорення переходу до ринкової економіки з метою розвитку країни і зростання багатства суспільства. Така необхідність спрямована на формування ефективної структури економіки країни. Зовнішньоекономічні зв'язки у процесі інтеграції України у світове господарство охоплюють також комплекс розв'язуваних спільними зусиллями екологічних проблем. Нарешті, розвиток зовнішньоекономічних відносин відкриває додаткові можливості для створення належних умов щодо задоволення життєвих потреб народу України [3]. Поряд з об'єктивною необхідністю інтеграції України у світове господарство і розвитку її зовнішньоекономічних відносин існують і об'єктивні можливості для таких процесів. До них, насамперед, належить

економічний потенціал нашої країни, що дає підставу для участі в міжнародному поділі праці [3].

Основне завдання полягає у визначенні оптимальних векторів як зовнішньоекономічної стратегії в цілому, так і міжнародної економічної інтеграції України в європейський простір. Тут варто спиратися на фундаментальні теоретичні розробки та напрацьовану практику реалізації порівняльних і конкурентних переваг у світовому господарстві, їх втілення в міжнародних інтеграційних проєктах. Одночасно необхідно враховувати реальний стан інтеграції економіки України у світогосподарські процеси та регіональні структури, наявні відносини стратегічного партнерства як вихідну основу для надання додаткових імпульсів інтеграційним прагненням України, повинні відповідати її національним економічним інтересам [10].

Україна має необхідні передумови для входження у світове господарство та отримання певного місця в системі міжнародного поділу праці. Серед них – наявність сировинних ресурсів, родючих земель, дешевої і відносно освіченої робочої сили, рекреаційно-туристичних можливостей, значного науково-технічного та інтелектуального ринку товарів і послуг, вигідно геополітичне положення «мосту» між Західною Європою і Азіатським континентом, загального географічного та економічного простору з країнами Східної Європейської Європи [8].

Як вважає чеський економіст В. Лях, ефективність інтеграції України у світову економіку в значній мірі залежить її економічного потенціалу [4, р. 61]. Аналіз економічного потенціалу України показує, що його конкурентоспроможність є низькою через різні фактори, у тому числі через технологічну відсталість, енергетичну залежність, глибоку екологічну кризу, трудову міграцію висококваліфікованих молодих спеціалістів та демографічні проблеми, брак фінансування для розробки та використання наукового та інтелектуального потенціалу, гальмування розвитку високотехнологічної галузі, неефективну структуру власності та господарського механізму. Тим не менш економічний потенціал України є досить багатим і перспективним. Належна урядова політика і мобілізація економічного потенціалу можуть посприяти інтеграції України у світову інтеграційну систему та може значно збільшити свої конкурентні переваги на міжнародних ринках [4, р. 70].

Інтеграція України у світове господарство можлива різними, але водночас взаємопов'язаними шляхами через активну та ліберальну зовнішньоекономічну політику та формування середовища, сприятливого для іноземного підприємництва й інвестування та транснаціоналізації високомонополізованих підприємств, також через укладання двосторонніх міждержавних економічних угод та участь у багатосторонніх міжурядових переговорах, за рахунок інтенсифікації східноєвропейських інтеграційних процесів та формування передумов інтеграції в західноєвропейські інтеграційні структури [5]. Принципово значимою передумовою включення України в інтеграційні процеси є встановлення зв'язків між її господарюючими суб'єктами та ТНК. Підключення наших підприємств до технологічного ланцюга, що діє в рамках ТНК, а також відкриття філій та дочірніх підприємств на території України є прямим шляхом до світового інтернаціоналізованого виробництва. Як необхідна й інституційна передумова включення України до світогосподарських зв'язків виступає її участь у роботі міжнародних економічних організацій, насамперед таких як ГАТТ/СОТ, МВФ, СБ, МОП та інших. Визначені передумови повинні виступати як вихідні у формуванні цілісної інтеграційної політики України [11].

Україні властива бігравітаційна модель інтеграції вітчизняної економіки, заснованої насамперед на наявності двох

головних гравітаційних полів, з якими тісно взаємодіє господарський комплекс України: Європейського Союзу (ЄС) та Єдиного економічного простору (ЄЕП). В основу інтеграційних процесів України з регіональними об'єднаннями ЄС і ЄЕП повинні бути покладені фундаментальні цивілізаційні цінності. У переговорному процесі з двома регіональними об'єднаннями українська сторона повинна запропонувати такі принципи:

- суверенна рівність сторін, взаємовигідний характер співробітництва на основі еквівалентного обміну;
- гармонізація взаємних інтересів відповідно до принципів, норм і стандартів міжнародного права, СОТ, ЮНКТАД, статутних документів спільно створених міжнародних організацій, положень підписаних угод;
- постадійність інтеграційних процесів, просування від нижчих стадій до вищих в міру вирішення завдання попередніх етапів та створення відповідних внутрішніх і зовнішніх передумов для етапів наступних;
- прозорість інтеграційних заходів, непорушність конституційних норм і національного законодавства при створенні спільних органів і реалізації інших проєктів;
- м'який різношвидкісний характер інтеграційних процесів, при якому допускається участь країни в окремих заходах або проєктах виходячи з національних інтересів та накопичення відповідних внутрішніх економічних, політичних та інституційних передумов [10].

Зрозуміло, що економічний потенціал ЄС з головним кількісними та якісними параметрами значно перевищує відповідні показники країн ЄЕП. Тому гравітаційне поле ЄС має потенційно велику притягальну силу, ніж ЄЕП. Проте наявні в Європейському Союзі економічні, політичні, технологічні, інституційні та інші «фільтри» поки утримують його господарські зв'язки з Україною фактично на передінтеграційному рівні [10].

Бігравітаційна модель економічної інтеграції України виходить з пріоритету національних інтересів, ефективної реалізації в регіональних об'єднаннях власних порівняльних і конкурентних переваг, залучення в Україну необхідних технологічних і енергетичних ресурсів, іноземних інвестицій. Реалізація даної концепції дозволить Україні інтегруватися в європейські структури не шляхом поглинання (інвазії) її економіки Європейським Союзом, а внаслідок наближення, взаємної адаптації господарських структур і формування в Європі нової інтеграційної архітектури, яка більшою мірою відповідає сучасним цивілізаційним цінностям і принципам міжнародного економічного і політичного співробітництва [10].

Якщо розглядати інтеграційні процеси з самого початку, то як відомо, перший етап інтеграції – зона вільної торгівлі. Тому ми розглянемо інтеграційні процеси спочатку через потенційні зони вільної торгівлі України із іншими державами.

Наразі тривають переговори України та Канади щодо створення зони вільної торгівлі. Отже, така зона вільної торгівлі може відкрити ринки країн такого великого інтеграційного об'єднання як НАФТА та ринки інших країн, наприклад, країни МЕРКОСУР. Україна може встановити з цими країнами більш тісні торгово-економічні зв'язки, але все ж таки багато залежить від конкурентоспроможності українського виробника. Зона вільної торгівлі України з Канадою може відкрити нові можливості у співпраці у сфері машинобудування.

Якщо розглядати перспективи утворення зон вільної торгівлі Україною з ЄС та Канадою, то можна зробити висновок про те, що інтеграція з ЄС є більш стратегічною для України тому, що Україна перед собою більш глибоку інтеграцію та у перспективі хоче стати повноправним членом ЄС. У інте-

граційних процесах з Канадою є перспектива створення зони вільної торгівлі. На наш погляд, така зона вільної торгівлі може сприяти розвитку торгово-економічних відносин України з країнами цього континенту. Але навряд чи у майбутньому зона вільної торгівлі стане, наприклад, валютним союзом. Додамо, що зона вільної торгівлі з Канадою може залучити інвестиції у стратегічні підприємства в Україну.

Зауважимо, що сьогодні Україна веде переговори щодо створення зон вільної торгівлі з такими державами, як Ізраїль та Туреччина. На нашу думку, їх створення з цими країнами призведе до укріплення торгово-економічних зв'язків із цими країнами і залучення інвестицій. Щодо майбутнього зон вільної торгівлі у форматі Україна-Туреччина та Україна-Ізраїль, то можна припустити, що інтеграційні процеси України з цими країнами можуть стати більш поглибленими з часом, наприклад, стати митним союзом чи спільним ринком з часом через глибокі економічні зв'язки між країнами. Але наразі важко припустити точно, яке майбутнє у таких торговельних союзів.

Як відомо, Україна має в планах створити зону вільної торгівлі з Європейським Союзом у 2016 році. Україна у перспективі хоче стати членом ЄС. При гармонізованій та грамотній зовнішній та внутрішній політиці нашої держави вона перейти на іншій рівні інтеграції з ЄС – економічний або валютні союзи з ЄС. Це означатиме повну реконструкцію не тільки соціально-економічної орієнтації країни, але й суттєві зміни у фінансових ринках, стану національної валюти тощо. Тому, на наш погляд, зона вільної торгівлі України та ЄС при правильному підході має великі перспективи. Якщо розглядати інтеграцію України з ЄС з точки зору першого етапу інтеграції, то можна сказати, що через десятиріччя Україна матиме більш тісний економічний зв'язок з країнами ЄС у майбутньому, це може поліпшити її конкурентоспроможність, економіка буде більш стабільною. Але, на сьогодні існує багато ризиків що існування цієї зони вільної торгівлі, насамперед, це конкурентоспроможність українських товарів на європейському рівні. Це є дуже важливим аспектом у подальшій інтеграції України з ЄС. Тому у цьому питанні перш за все йдеться про гармонізацію законодавчої бази України та спроможність захисту національного виробника, адже ЄС є дуже конкурентоспроможною структурою у всіх галузях економіки.

Зважаючи на те, що пріоритетною ціллю України є членство у ЄС, то якщо Україна стане повноправним членом ЄС у майбутньому, то варто зауважити, що Україна не зможе інтегруватися з іншими країнами досить глибоко. Адже при повній економічній та політичній інтеграції країни інтеграційного угруповання стають одним цілим у міжнародних економічних відносинах. Тому ми припускаємо, що зони вільної торгівлі з Канадою, Туреччиною та Ізраїлем можуть залишитися на цьому рівні інтеграції з Україною. На сьогоднішній день Україні дуже вигідно створити такі міцні торговельні союзи із вищезгаданими країнами, адже це укріплює міжнародні економічні відносини та поглиблює участь України у глобальних економічних процесах. Але треба враховувати можливі наслідки від створення всеохоплюючої зони вільної торгівлі із країнами ЄС у міжнародних економічних відносинах з країни, з якими Україна також збирається створювати зони вільної торгівлі. На сьогоднішній день створення зон вільної торгівлі з країнами ЄС, Канадою, Ізраїлем, Туреччиною є дуже перспективним для національної економіки нашої держави, але треба брати до уваги те, що Україна своєю стратегічною метою ставить членство у ЄС, тому треба чітко розуміти до чого це може призвести у міжнародних економічних відносинах із іншими країнами. На наш погляд, при створенні зон вільної торгівлі України із

іншими країнами, перш за все, треба зробити так, щоб вони не мали протиріч у товарообігу, тобто щоб із різних зон вільної торгівлі на Україні не хлинув потік однорідних товарів. Тобто треба узгоджувати групи товарів на правовому рівні. Це важливим аспектом тому, що для того, щоб зони вільної торгівлі принесли Україні прибуток для національної економіки, необхідно брати до уваги те, щоб іноземні товари не витіснили з українського ринку вітчизняного виробника. Зони вільної торгівлі не повинні ставати конкурентами національній економіці, а, навпроти, сприяти підвищенню добробуту України на вигідних для неї умовах. Ми вважаємо, що тут має місце узгодження торговельних режимів, тарифної політики із країнами, з якими Україна має економіко-торговельні відносини, але не вступає у спільні інтеграційні об'єднання. Це також є важливим для подальшого розвитку інтеграційних процесів України.

Висновки і пропозиції. На наш погляд, інтеграційні процеси України, які набувають свого розвитку через створення зон вільної торгівлі нашою країною з іншими країнами, є важливими для національної економіки та розвитку міжнародної торгівлі між державами. Ми вважаємо, що майбутнє інтеграційних процесів між Україною та вищезгаданими державами ще не є досить визначеним, адже вони ще знаходяться на стадії переговорів між державами. Утворення таких зон вільної торгівлі Україною має перспективи, якими наша держава може скористатися у майбутньому, наприклад, можливість поліпшити міжнародні відносини між державами, посилити інтенсифікації торгівлі, стати членом ЄС та ін. На нашу думку, Україна має продовжити створення зон вільної торгівлі з цими державами на вигідних для себе умовах, при цьому має спиратися на свою конкурентоспроможність на міжнародному ринку. Подальше вивчення утворення зон вільної торгівлі Україною є ключовим у питаннях інтеграційних процесів та розвитку світового господарства.

Література:

1. Голюков А.П., Довгаль О.А. та ін. Світова економіка : підручник / за ред. А.П. Голюкова, О. А. Довгаль. – Х. : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 268 с.
2. Голюков А.П., Довгаль О.А. та ін. Міжнародні економічні відносини : підручник / за ред. А.П. Голюкова, О.А. Довгаль. – Х. : ХНУ імені Каразіна, 2015. – 464 с.
3. Солонінко К.С. Міжнародна економіка : навч. пос. – Київ : Кондор, 2008 – 380 с.
4. Liakh Vladyslav University of Economics, Prague International Business – Central European Business Realities The Problems of Integration of Ukraine into the World Economy 2014–2015, 103 p.
5. Бібліотека економіста [Електронний ресурс]: веб-сайт. – Режим доступу : <http://library.if.ua/book/18/1490.html>.
6. Канов А.А. Интеграционные устремления Украины: ЕС или ЕЭП / Ежеквартальный научно-практический журнал Академии экономических наук Украины. – 2009. – № 28 / Периодические издания Таврического национального университета имени В.И. Вернадского // Теория и практика управления [Електронний ресурс]: веб-сайт. – Режим доступу : http://ecrimea.crimea.edu/arhiv/2009/econ_28_2009/kanov.pdf.
7. Офіційний сайт каналу ТВі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tvi.ua/new/2014/01/01/ukrayina_stala_holovnyuchoyu_v_snd
8. Проблемы интеграции Украины в мировое хозяйство [Електронний ресурс]: веб-сайт. – Режим доступу : http://uchebnikionline.com/politekonomia/politichna_ekonomiya_-_fedorenko_vg/problemi_integratsiyi_ukrayini_svitove_gospodarstvo.htm.
9. Самойлов О.Ф. Особливості розвитку незалежної України в умовах глобалізації / Вісник Київського міжнародного університету Серія: Міжнародні відносини / Випуск 9. КиМУ 2009 [Електронний ресурс]: веб-сайт. – Режим доступу : <http://www.kymu.edu.ua/vmv/v/09/index.htm>.

10. Украина в мировой экономике [Электронный ресурс]: веб-сайт. – Режим доступа : <http://readbookz.com/pbooks/book-41/ru/chapter-2075/>.
11. Україна у світових інтеграційних процесах [Електронний ресурс]: веб-сайт. – Режим доступу : http://www.big-lib.com/book/4_Mijnarodna_ekonomika/481_88_Ukraina_y_svitovih_integraciinih_procесah.

Петухова В.О. Особенности интеграционных процессов Украины и их развитие в будущем (на примере создания зон свободной торговли Украиной)

Аннотация. В статье рассмотрены особенности интеграционных процессов и их развитие в будущем на примере создания зон свободной торговли Украины. Предложена форма дальнейшего международного экономического сотрудничества Украины со странами, с которыми она планирует создавать такие зоны.

Ключевые слова: интеграционные процессы, зона свободной торговли, международные экономические отношения, мировое хозяйство, торгово-экономические связи, экономический потенциал, бигравитационная модель экономической интеграции, национальная экономика, конкурентоспособность, благополучие страны.

Petukhova V.O. The features of integration processes in Ukraine and their development in the future (as the example by the creation of free trade areas by the Ukraine)

Summary. The article discussed integration process features and its development in the future on the example of Ukraine free trade areas. It was proposed the form of Ukraine further international economic cooperation with the countries with which it is going to create such areas.

Keywords: integration processes, free trade area, international economic relations, world economy, trade and economic relations, economic potential, bigravitatsiyna model of economic integration, national economy, competitiveness, prosperity of the country.

Тимошенко І.В.,

*м.н.с. регіонального центру досліджень і сприяння розвитку кооперації,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*

ТОВАРИСТВА ВЗАЄМНОГО СТРАХУВАННЯ ЯК ФОРМА СТРАХОВОГО ЗАХИСТУ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Анотація. У статті проаналізовано зарубіжний досвід організації та функціонування некомерційної форми страхового захисту – товариств взаємного страхування. Розглянуто організаційно-управлінський та економічний механізми взаємовідносин між учасниками страхового процесу на принципах взаємності. На основі SWOT-аналізу визначено переваги та недоліки цієї форми страхування. Обґрунтовано доцільність та перспективи розвитку товариств взаємного страхування на вітчизняному ринку страхових послуг у контексті підвищення рівня страхового захисту підприємницької діяльності суб'єктів малого бізнесу.

Ключові слова: ринок страхових послуг, товариство взаємного страхування, підприємницькі ризики, механізм функціонування, страховий фонд, некомерційна форма страхування.

Постановка проблеми. В економіці будь-якої країни суттєву роль відіграють суб'єкти малого підприємництва, які завдяки своїй спроможності швидко реагувати на виклики ринку сприяють зростанню товарів і послуг та зниженню цін на них, забезпечують збільшення податкових надходжень, допомагають вирішенню проблеми зайнятості населення. Однак через високу вразливість від різних форс-мажорних обставин найменший збій у роботі таких підприємств може призвести до ліквідації бізнесу. Для підтримки малого підприємництва необхідно забезпечення його ефективним страховим захистом.

Проте висока вартість страхових послуг в акціонерних компаніях і нестача фінансових ресурсів у дрібних підприємств не дозволяє їм витратити кошти на страхування, навіть якщо існує реальна необхідність у цьому. Не зацікавлені в обслуговуванні клієнтів з обмеженим платоспроможним попитом при високих ризиках і самі страховики, які або ігнорують їх потреби, або нав'язують їм послуги, що відповідають передусім інтересам самої страхової компанії. Зважаючи на наявні негативні тенденції вітчизняної сфери страхування, актуальним стає вивчення зарубіжного досвіду страхового захисту суб'єктів малого підприємництва. Важливе місце у цьому процесі займають товариства взаємного страхування, які функціонують в національних страхових системах переважної більшості країн світу. Не тільки науковий, але і практичний інтерес викликає також виявлення перспектив їх застосування в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема взаємного страхування для вітчизняної економічної науки є не новою, але однією із маловивчених. Наявність в Україні у другій половині XIX–на початку XX ст. міських і земських товариств взаємного страхування супроводжувалося значною кількістю теоретичних публікацій. Проте монополізація радянською державою страхової діяльності призвела до ліквідації названих організацій та вилучення відповідної пробле-

матики з наукових досліджень. Тому серед наукових доробок вітчизняних науковців майже відсутні роботи, які б у комплексі розкривали теорію і практику взаємного страхування, вітчизняний і міжнародний досвід діяльності взаємних страхових організацій, їхня роль і значення у страховому захисті господарюючих суб'єктів і населення.

Окремі економічні аспекти вищезначеної проблеми розглянуті в роботах сучасних вчених О.М. Віленчука, С.А. Навроцького, А.О. Пантелеймоненка, П.А. Стрельбицького [1-4]. Історико-правовий аспект організації взаємного страхування досліджували А.С. Адамов, В.В. Мачуський, К.М. Твердомед [5-7]. Аналіз наукових статей зазначених авторів показує, що вони розкривають переважно галузевий характер діяльності ТВС.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим недостатньо вивчена функціональна роль товариств взаємного страхування у системі ринкових взаємодій, не визначені їхні конкурентні переваги при забезпеченні страхового захисту своїх членів, не розкрито механізм створення й функціонування ТВС та можливості їх застосування у вітчизняній практиці.

Мета статті. Головною метою роботи є узагальнення зарубіжного досвіду діяльності товариств взаємного страхування та обґрунтування доцільності їх впровадження на вітчизняному ринку страхових послуг, зокрема, і для потреб суб'єктів малого підприємництва. У процесі дослідження використовувалися методи моделювання, прогнозування та SWOT-аналізу з метою аргументації авторських поглядів.

Виклад основного матеріалу. Практика зарубіжних країн свідчить, що якість страхових послуг багато в чому залежить від ефективного функціонування двох основних організаційних форм страхової системи – комерційної та взаємної. В Україні основу страхової системи становлять переважно страхові компанії у формі акціонерних товариств, стратегічним напрямком діяльності яких є отримання прибутку для інвесторів. Специфіка взаємного страхування полягає у тому, що воно являє собою некомерційну форму страхового захисту. Особливість товариств взаємного страхування (ТВС) проявляється в принципах їх організації та механізмі функціонування.

Ініціаторами створення ТВС є фізичні або юридичні особи, що мають однакові майнові інтереси та еквівалентні страхові ризики. У документі Європейської Комісії «Взаємні товариства в розширеній Європі» («Mutual Societies in an enlarged Europe») відзначається, що метою цих товариств є не отримання прибутку на вкладені кошти, а надання якісних і доступних за ціною страхових послуг, тому свою діяльність вони будують на безкоштовному членстві, відсутності акцій, субсидіарній солідарності, незалежності та демократичності управління [8].

Формування членами ТВС страхового фонду шляхом пайової участі дозволяє кожному з них виступати водночас

страховиком для інших. Кожний із учасників може впливати на прийняття рішень, пов'язаних із витратою коштів фонду, але не має права власності на капітал товариства [5, с. 289]. Неприбутковий характер страхових операцій та можливість самостійного визначення страхової політики сприяє залученню у ТВС широкого кола страхувальників.

На міжнародних ринках страхових послуг ТВС (у англійських публікаціях їх називають взаємними страховими компаніями – Mutual Insurance Company) разом зі страховими кооперативами (insurance cooperatives) формують сектор взаємного страхування. За даними Асоціації взаємних страхових компаній і страхових кооперативів у Європі (Association of Mutual Insurers and Insurance Cooperatives in Europe, AMICE), його обсяги станом на 1.01.2013 року становили понад 35% у державах Євросоюзу, 37-40% – на північноамериканському континенті, від 50 до 65% – в азіатських країнах [9]. Інформацію AMICE підтверджує і Міжнародна Федерація кооперативного й взаємного страхування (International federation of cooperatives and mutual friendly societies, ICMIF), за підрахунками якої ТВС та страхові кооперативи складають близько 40% світового обсягу страхових послуг. Проведене ICMIF аналітичне дослідження понад 3300 взаємних і кооперативних страхових компаній з 80 країн світу виявило, що страхові операції некомерційних організацій зросли у 2013 році порівняно з періодом фінансової кризи 2007–2008 років на 26%, тоді як комерційних страховиків – тільки на 11,8% [10]. Причини їх швидкого зростання пояснюються підвищенням попиту середніх верств населення на недорогий страховий захист в умовах фінансово-економічної нестабільності.

В Україні можливість створення страхових товариств некомерційного типу передбачені Законом України «Про страхування» від 07.03.1996 № 85/96–ВР, який у статті 14 надає право на організацію товариств взаємного страхування, та постановою Кабміну України «Про затвердження Тимчасового положення про товариство взаємного страхування» від 1.02.1997 № 132 (зі змінами від 28.03.2012 р.) [11]. Однак економічна природа взаємного страхування і умови функціонування ТВС у зазначених законодавчих актах не розкриваються. Відсутність юридичних норм, які б чітко визначали організаційні, правові та економічні засади формування і діяльності товариств взаємного страхування стримує їх появу. Тому, незважаючи на певні нормативні підстави, передбачені українським законодавством, взаємні страхові організації на вітчизняному ринку страхових послуг відсутні.

Між тим завдяки своїй специфіці ТВС можуть застосовуватися у багатьох сферах страхування. Як свідчить зарубіжний досвід, найсприятливіші умови для їх поширення слід очікувати при страхуванні професійної відповідальності, фермерських господарств, суб'єктів малого підприємництва, коли страхувальники мають однорідні ризики, а їхні страхові інтереси співпадають з потребою у недорогому і надійному захисті.

Мале підприємництво з погляду здійснення страхування не є однорідним. Воно представлено торговельними організаціями (магазинами, кафе, аптеками, кіосками), підприємствами з надання побутових послуг (перукарнями, салонами краси, пральнями, ательє), приватними медичними кабінетами, індивідуальними підприємцями тощо.

Як свідчить зарубіжна практика, найчастіше суб'єкти малого бізнесу зацікавлені у таких видах страхування: 1) майновому страхуванні (офісу, активів, товарів) від усіх збитків, включаючи крадіжки і пожежі; 2) страхуванні від вимушеної зупинки підприємницької діяльності; 3) страхуванні підприєм-

ствницьких ризиків, коли страховим випадком визнається зниження ринкових цін на продукцію малих підприємств, якщо воно призвело до повної або часткової втрати доходу цими підприємствами; 4) комерційному страхуванні, яке поділяється на:

- страхування професійної відповідальності за якість товарів, робіт (послуг) для відшкодування шкоди життю, здоров'ю або майну потерпілих, заподіяного недоліками виготовленого і реалізованого товару або наданих послуг;

- страхування відповідальності на випадок виникнення збитків, які може понести клієнт при отриманні спеціалізованих послуг. Даний вид страхування є важливим для представників обслуговуючої сфери, оскільки у деяких випадках розмір збитків може перевищувати річний обіг малого підприємства [12].

Ці види страхових послуг є актуальними й для українських підприємців. У значній мірі види страхування малого підприємництва залежать від профілю його діяльності. В якості прикладу можна змодельювати таку ситуацію. Зазвичай малий бізнес зосереджений в одному місці (як правило, це орендований офіс). При пожежі в офісі діяльність фірми виявляється фактично паралізованою. Від вимушеної перерви в роботі підприємець зазнає збитків, які складаються з неодержаного прибутку, з додаткових витрат по ліквідації наслідків аварії, а також з поточних витрат, куди входять зарплата персоналу, оренда, податки, амортизація тощо.

Якщо підприємство займається виготовленням продукції за допомогою складного технічного обладнання, то для нього найбільшу загрозу представляє збиток, який може бути нанесений цим механізмом. Як правило, для малих підприємств характерна наявність невеликої кількості устаткування і у випадку його ушкодження простій може привести до банкрутства. Для підприємства, що займається обробкою або продажем харчових продуктів набагато важливіше схоронність продукції в холодильних камерах або під час перевезення.

Типи страховок, як і їх ціна для цих двох видів підприємств у акціонерних компаніях суттєво різняться. Вартість страхових послуг у комерційних страховиків для малих підприємств вище, ніж для великих компаній. Це пояснюється тим, що страхування майна малих підприємств збільшує витрати страхових компаній, пов'язані з виявленням та оцінкою ризиків. Приміром, не кожний страховик готовий укласти договір страхування товарів у наметі на оптовому ринку або вітринного скла у магазині без значного збільшення страхової премії. Крім того, в силу специфіки деяких видів устаткування, наприклад, медичного, страховики, які, скоріше за все, не мають фахівців, що знаються на такому обладнанні, збільшують страховий тариф за ризик [13, с. 233]. У силу зазначених причин акціонерні компанії віддають перевагу великим промисловим підприємствам, відповідно тарифи, що ними застосовуються, неприйнятні для малого бізнесу.

Підприємці розуміють важливість страхування, але у них, як правило, недостатньо вільних коштів і відволікати гроші на оплату страхових послуг означає брати додаткові кредити. У такій ситуації, враховуючи, що ризик виникнення страхового випадку одночасно у кількох підприємців відносно менший, ніж у кожного окремо, їм доцільно створити загальний фонд для відшкодування втрат – товариство взаємного страхування, де відбувається перерозподіл ризиків шляхом солідарної відповідальності.

Спіраючись на зарубіжний досвід функціонування товариств взаємного страхування, розглянемо організаційно-управлінський та економічний механізм їх формування на

основі чинного вітчизняного страхового законодавства.

Страхові операції, що проводять ТВС, за своєю суттю нічим не відрізняються від операцій, здійснюваних комерційними страховиками. Вони теж визначають умови страхування, отримують страхові платежі, формують страхові резерви і здійснюють виплати. Але в ТВС механізм страхування розробляється безпосередньо страховальниками, тому вони можуть організувати його, орієнтуючись на свої фінансові можливості й професійні потреби.

Товариства взаємного страхування утворюються на добровільній основі за рахунок внесків підприємців з метою захисту їх інтересів (в частині управління ринковим ризиком). Умови страхування і розмір внесків встановлюються самими членами на загальних зборах. Це стосується в першу чергу оцінки страхових випадків, порядку сплати внесків і отримання виплати. Гарантом страхових відшкодувань кожному учаснику виступають усі члени товариства спільно [14].

Ключовим питанням при організації товариств взаємного страхування є порядок створення страхового фонду, джерел його формування та розміру, а також розподілу і використання. Економічний механізм функціонування товариств взаємного страхування полягає у тому, що його засновники роблять внески, а коли у когось із членів товариства виникає страховий випадок, виплати йдуть із загальних резервів. Тобто формується свого роду «каса взаємодопомоги», яка є фінансовою основою для підтримки підприємств з невеликими доходами у форс-мажорних обставинах. Оскільки члени взаємних страхових організацій не передбачають отримання прибутку на вкладені кошти, це створює економічні передумови того, що страховий захист вони отримуватимуть за собівартістю. Стра-

ховий тариф при взаємному страхуванні полягає тільки із прямих витрат безпосередньо на страховий захист і на ведення справи. Зі структури тарифу виключені прибуток (обов'язковий елемент комерційного страхування), витрати на оцінку ризиків (її члени ТВС здійснюють самостійно), на врегулювання збитків (у випадку нестачі коштів вносяться додаткові внески), низка транзакційних та адміністративних витрат (на рекламу, на пошук нових клієнтів тощо). Отже, страхові внески при взаємному страхуванні значно нижче тих, що пропонуються комерційними страховиками [15].

Розмір страхового фонду в зарубіжній практиці визначається законодавчо, крім невеликих ТВС. В Україні нормативно-правова база взаємного страхування ще не розроблена. Тому члени товариства можуть самі визначити оптимальну величину фонду і розрахувати суми страхових внесків. Розмір фонду визначається виходячи з показника найбільш очікуваного збитку і затверджується на загальних зборах членів. Джерелами формування страхового фонду можуть бути: регулярні та одноразові надходження від членів; страхові внески; позикові кошти; добровільні грошові або майнові внески і пожертвування; доходи, отримувані від власної некомерційної діяльності товариства тощо [14].

При перевищенні фактичних збитків над доходами товариства його члени проводять збір додаткових коштів або приймають рішення щодо скорочення страхових виплат. Якщо відбувається перевищення внесків над страховими виплатами, невитрачені суми залишаються у безпосередньому розпорядженні членів товариства, що дозволяє їм гнучко маневрувати активами ТВС та надлишками накопичених коштів. Доходи ТВС можуть бути використані на поповнення стра-



Рис. 1. Матриця SWOT-аналізу перспективності сектору взаємного страхування на вітчизняному ринку страхових послуг

Джерело: розроблено автором

хових резервів і зменшення розміру страхових внесків, на інвестування проектів чи кредитування, але винятково своїх членів.

Сума внесків визначається на основі попередньої розкладки збитку (до настання страхового випадку), наступної його розкладки (після настання страхового випадку) або їх комбінації (коли попередньо сплачуються членські внески з наступною доплатою при виникненні страхової події) [15]. Зазначені економічні відносини формують специфічний господарський механізм, що створює підґрунтя для здійснення страхування на некомерційній основі. Враховуючи обмежену і нестійку платоспроможність суб'єктів малого підприємництва, такий підхід для них є найбільш оптимальним.

Для більш глибокого розуміння позитивних і негативних сторін товариств взаємного страхування та перспективності їх застосування на вітчизняному ринку страхових послуг побудована матриця SWOT-аналізу, яка дозволяє висвітлити існуючі переваги, певні недоліки, можливості та потенційні ризики даної форми страхового захисту (рис. 3.1).

Проведений Swot-аналіз показав наявність питань, які вимагають вирішення. Поки що недостатньо визначена стратегія дій товариств взаємного страхування та їх місце у сфері макроекономіки. Певні труднощі створюють незначні можливості таких організацій по створенню власного капіталу, оскільки його розмір знаходиться в прямій залежності від кількості членів. При залученні ТВС позикового капіталу в банках, проблеми можуть виникнути через низький рівень довіри з боку комерційних кредитних установ до некомерційних організацій. Вирішення цих питань створить потенційні можливості для розвитку ТВС, що позитивно відіб'ється на функціонуванні вітчизняного страхового ринку та суттєво поліпшить якість страхових послуг.

Висновки і пропозиції. Результати проведеного дослідження зарубіжного досвіду функціонування товариств взаємного страхування дозволяють зробити висновки, що вони здатні не тільки займати ніші, непривабливі для комерційних страховиків, але й успішно конкурувати з ними. До конкурентних переваг ТВС належать: страхування за собівартістю, більш повне задоволення певних страхових потреб учасників, використання страхових фондів виключно в інтересах членів товариства, можливості для моніторингу діяльності управлінського апарату та контролю за дотриманням умов страхування членами в частині мінімізації факторів, що призводять до реалізації ризику.

Формування товариств взаємного страхування сприятиме розвитку конкурентних відносин на українському страховому ринку та забезпечить реальний страховий захист господарюючих суб'єктів і населення, створюючи серйозну протидію необґрунтованому росту цін на страхові послуги. Але без законодавчої підтримки держави організувати ТВС складно. Тільки комплексний підхід держави, науковців та страховальників дасть поштовх розвитку ТВС. Подальшими напрямками наукових розробок у цій сфері може стати дослідження кооперативної форми взаємного страхування.

Література:

1. Віленчук О.М. До питання розвитку товариств взаємного страхування та страхових кооперативів в аграрній сфері / О.М. Віленчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ir.znau.edu.ua/bitstream/123456789/1586/1/Cooperative_marketing_253-259.pdf – Назва з екрану.
2. Навроцький С.А. Розвиток товариств взаємного страхування в АПК / С.А. Навроцький // Вісник Тернопільської академії народного господарства, 2001. – Вип. 15. – С. 63-65.

3. Пантелеймоненко А.О. Західноєвропейські товариства взаємного страхування та страхові кооперативи: сутність організації, зміст діяльності і значення / А.О. Пантелеймоненко // Вісник Львівської комерційної академії. – Львів : Вид-во ЛКА, 2011. – Випуск 10. – С. 509-520.
4. Стрельбіцький П.А. Товариства взаємного страхування: зародження, розвиток, становлення / П.А. Стрельбіцький // Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. – 2003. – № 2(6). – С. 264-271.
5. Адамов А.С. Товариства взаємного страхування / А.С. Адамов // Актуальні проблеми держави і права : зб. наук. праць. Вип. 52. – Одеса : Вид-во «Юридична література», 2010. – С. 289-294.
6. Мачуський В.В. Взаємне страхування: організаційно-правові аспекти / В.В. Мачуський // Право України. – 2008. – № 4. – С. 63-65.
7. Твердомед К. Кооперативне страхування в Україні в період непу (1921–1929) / К. Твердомед // Право України, К., 2003. – № 2. – С. 135-139.
8. Consultation Document on «Mutuals in an enlarged Europe» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/social-economy/mutuals/index_en.htm. – Назва з екрану.
9. Association of Mutual Insurers and Insurance Cooperatives in Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.amice-eu.org/Default.aspx> – Назва з екрану.
10. International Cooperative and Mutual Insurance Federation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.icmif.org/index.php?option=com_content&view=article&id=21&Itemid=64&lang=en. – Назва з екрану.
11. Про затвердження Тимчасового положення про товариство взаємного страхування : Постанова КМУ від 1 лютого 1997 р., № 132 [зі змінами від 28.03.2012 р.] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gov.ua>.
12. Voted as a top 100 small business influencer of 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.hiscox.com/small-business-insurance/> – Назва з екрану.
13. Приступа Л.А. Страхування як ефективний засіб підвищення економічного потенціалу торговельного підприємства / Л.А. Приступа, В.Ю. Мудрик // Вісник Хмельницького національного університету : Економічні науки – 2013. – № 4, Т. 2. – С. 231-235.
14. Mutual Insurance Company [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.investopedia.com/terms/m/mutual-insurance-company.asp> – Назва з екрану.
15. Mutual insurance: what is it ? Why use it ? A guide for member-policyholders and staff [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.amice-eu.org/userfiles/file/AISAM_What_is_Mutuality_en.pdf – Назва з екрану.

Тимошенко І.В. Общества взаимного страхования как форма страховой защиты субъектов малого предпринимательства: зарубежный опыт

Аннотация. В статье проанализирован зарубежный опыт организации и функционирования некоммерческой формы страховой защиты – обществ взаимного страхования. Рассмотрены организационно-управленческий и экономический механизмы взаимоотношений между участниками страхового процесса на принципах взаимности. На основе SWOT-анализа определены преимущества и недостатки данной формы страхования. Обоснованы целесообразность и перспективы развития обществ взаимного страхования на отечественном рынке страховых услуг в контексте повышения уровня страховой защиты предпринимательской деятельности субъектов малого бизнеса.

Ключевые слова: рынок страховых услуг, общество взаимного страхования, предпринимательские риски, механизм функционирования, страховой фонд, некоммерческая форма страхования.

Tymoshenko I.V. Mutual insurance company as a form of small business' insurance: international experience

Summary. The article analyzes the international experience of organization and operation of non-profit forms of insurance protection – mutual insurance societies. Consider organizational management and economic mechanism of mutual relations between the parties to the insurance process reciprocity. Based on the SWOT-analysis the advantages and disadvantages of this form of insurance. The expediency and prospects of mutual insurance companies in the domestic insurance market in the context of improvement of insurance coverage of small businesses.

Keywords: insurance market, mutual insurance, business risks, operation mechanism, the insurance fund, non-profit form of insurance.

Тюпа Д.І.,

викладач кафедри міжнародної економіки та менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності підприємства,

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ КРИЗИ СИСТЕМИ ЗОВНІШНЬОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

Анотація. У статті визначено основні фактори формування кризи системи зовнішньої заборгованості країн, що розвиваються. Обґрунтовано необхідність вирішення проблеми зовнішньої заборгованості у напрямі раціонального керування ним, оскільки за певних умов і при досягненні іноземним боргом країни певного рівня він може перетворитися для дебітора в дуже серйозну проблему спаду його економічного розвитку.

Ключові слова: зовнішня заборгованість, зовнішнє фінансування, програми економічного розвитку країн, зовнішній борг, криза системи зовнішньої заборгованості країн, що розвиваються.

Постановка проблеми. Без розуміння основних причин кризи зовнішньої заборгованості країн, що розвиваються, неможливо всебічно проаналізувати особливості нового етапу зовнішнього фінансування цих країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Криза іноземного боргу цих країн, її основні причини, форми прояву та наслідки були досить всебічно проаналізовані у радянській економічній літературі на початку 80-х рр. Проблеми зовнішньої заборгованості країн розглядалися у працях таких економістів, як С.А. Биліняк, В.В. Вахрушева, А.І. Дінкевича, В.Б. Могутина, Ю.М. Осипова, Л.В. Сабельнікова, Д.В. Смилова, Н.Н. Холодкова, В.В. Шмельова, Н.П. Макєєва та ін. До кінця 80-х рр., особливо на початку 90-х рр., інтерес до боргових і економічних проблем країн, що розвиваються, значно згас. До теперішнього часу цій проблематиці також були присвячені дослідження серед яких можна виділити праці Л.Л. Кістерського, І.І. Пузанова, О.І. Рогача, В.В. Козюка, Н.Я. Кравчук.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Відсутність великої кількості досліджень з проблематики зовнішнього фінансування країн, що розвиваються, та невикремлення із неї тієї частини, що формує борги, в окремий напрям досліджень є невирішеною проблемою у наукових дослідженнях. Складалося враження, що проблем зовнішнього боргу і взаємозалежних з ним проблем економічного розвитку країн, що розвиваються, не існує або вони успішно подолані. Однак, на наш погляд, до цих питань варто повернутися з урахуванням деяких обставин.

Мета статті – дослідити взаємозв'язок залежного економічного розвитку між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються, в умовах нестачі зовнішнього фінансування власного економічного розвитку та фактори, які призводять до кризи зовнішньої заборгованості.

Виклад основного матеріалу. Проблема зовнішньої заборгованості в міжнародних економічних відносинах загострилася на початку 70-х рр., оскільки передумови формування зовнішньої заборгованості з'явилися до цього часу. Це, насамперед, дві події – крах Бреттон-Вудської системи у 1971 р. і перший нафтовий шок у 1973 р., після яких розпочався справжній бум міжнародних позик. Крайнім проявом фінансової кризи є

неплатоспроможність країни за іноземними позиками. Адже боргова криза є наслідком проблем короткострокової ліквідності та необхідності пролонгації строків погашення платежів за кредитами. Результатом пошуку виходу з кризи незмінно був перегляд боргу суверенних країн. Отже, всю історію світового боргу можна умовно розділити на певні цикли його розвитку.

Борг – це не просто фінансове, а і загальноекономічне поняття, що має серйозну політичну підснову. Життя в борг фактично означає пряму залежність країни-боржника від «рекомендацій», «побажань» і відкритих вимог ззовні, а відтак різке обмеження її здатності відстоювати власні інтереси. Якщо державна влада країни – потенційного позичальника намагається відстоювати національні інтереси, подібний режим позичання навряд чи буде для неї прийнятним. У статутах міжнародних валютно-фінансових організацій зафіксовано принцип невтручання у внутрішні справи позичальників і зобов'язання керуватися у діяльності тільки економічними мотивами. Але відкриття кредитної лінії, особливо МВФ, зазвичай супроводжується додатковими умовами, що зачіпають не тільки економічні, а і соціально-політичні аспекти розвитку країн, що кредитуються. Так, у 80-х–на початку 2000-х рр. МВФ надавав кредити під певні соціально-економічні програми, націлені на зміну орієнтації у розвитку національної економіки, на створення нових моделей соціально-економічного розвитку країн-позичальників.

Висновки щодо кризи зовнішнього боргу та економічного розвитку країн, що розвиваються, у першій половині 80-х рр. мали явно виражений ідеологічний акцент, що спотворювало реальну картину кризи зовнішньої заборгованості та можливості міжнародного зовнішнього фінансування.

Початок 80-х рр. зовсім не ознаменував припинення подальшого зростання іноземного боргу цих країн. Навпаки, ставши однією із причин подальшого розширення зовнішнього фінансування цих країн, він продовжував зростати у 80–90-х рр. внаслідок саме такого розширення. У 1990 р. він становив уже 1096 млрд дол., у 1992 р. – 1696 млрд дол., а у 1994 р. – 1945 млрд дол. Деяке скорочення відбулося лише в 1997 р. (1790,8 млрд дол.) [1].

Прояву кризи зовнішньої заборгованості зазвичай сприяла ціла низка факторів як фундаментального (або структурного), так і специфічного характеру. Структурні фактори, пов'язані з глибинними тенденціями розвитку економіки країни-позичальника, включають:

1. Зростання обсягів короткострокового капіталу, залученого на ринкових умовах, і зниження обсягів довгострокового капіталу, що залучається на пільгових умовах кредитування країн, що розвиваються, яке почалося з 70-х рр. Цьому сприяло скасування золотодоларового стандарту і фіксованих валютних курсів, що знизило значення валютного регулювання. Після кризи Бреттон-Вудської валютної системи у зв'язку з відміною золотого паритету і системи фіксованих валютних курсів для банків в умовах скасування жорсткого міждержавного регу-

лювання валютно-кредитних операцій створилися винятково сприятливі умови кредитної експансії. Банки розвинених країн, особливо американські, охоче кредитували країни, що розвиваються, з кінця 70-х рр. Для такого інтересу до позичальників із цих країн було кілька причин. Експансії транснаціональних банків (ТНБ) у країни, що розвиваються, сприяло підвищення цін на нафту. В результаті кредитний потенціал західних банків різко зріс внаслідок масованого припливу нафтодоларів з країн ОПЕК, які розмістили значну частину доходів від продажу нафти у цих банках. Ситуація для країн-позичальників дедалі погіршилась, коли погашення вже існуючої заборгованості здійснювалося коштом короткострокових кредитів.

2. Зміна структури зовнішніх джерел фінансування. Зріс обсяг приватних кредитів і позик при скороченні більш пільгової офіційної двосторонньої і багатосторонньої допомоги і кредитів. Зменшення офіційного кредитування країн, що розвиваються, помітно погіршило структуру їх зовнішнього фінансування, а відтак іноземного боргу. У структурі боргу стали переважати приватні кредити, особливо банківські кредити і позики на ринку єврокапіталів під плаваючі ставки. Цей процес ініціювався з обох сторін. Країни, що розвиваються, в умовах затягування «боргової петлі» самі активно шукали легкодоступні джерела позикових зовнішніх коштів, щоб мати можливість обслуговувати поступово накопичувані борги. До середини 70-х рр. основними зовнішніми джерелами фінансових ресурсів країн, що розвиваються, були офіційна допомога, приватні прямі капіталовкладення і експортні кредити. Окремі великі банки мали спорадичні кредитні відносини з країнами, що розвиваються. З другої половини 70-х рр. роль цих джерел кредитування значно знизилася, а частка банківських джерел зросла. Почалося різке зростання кредитів, наданих ТНБ. Великі приватні банки (особливо ТНБ) прагнули розмістити гроші будь-де, оскільки до кінця 70-х рр. можливості розміщення коштів у промислово розвинених країнах різко скоротилися у зв'язку з уповільненням темпів економічного зростання в цих країнах. Потрібно було шукати нові ринки для розміщення кредитів, і вони знайшлися у країнах, що розвиваються, які ставали крупними позичальниками. Позики надавалися індивідуальними кредиторами або синдикатами в основному з Великобританії, ФРН, пізніше з Канади, Японії, Франції. Оскільки кредити надавалися державним інститутам або під державні гарантії, ТНБ вважали, що платоспроможність позичальників забезпечується економічним потенціалом держави.

Так, у зв'язку з кризою двостороння західна допомога протягом 1980–1981 рр. скоротилася на 9,2% і становила 26,8 млрд дол. Скоротилася за цей період і допомога від країн ОПЕК – на 36,8%. Найбільші донори – промислово розвинені країни (США, ФРН, Франція, Великобританія) – знизили двостороннє кредитування країн, що розвиваються, а це практично зірвало великі проекти у Гані, Мавританії, ЦАР, Беніні, Конго [2].

Багатосторонні кредити і допомога для розвитку перебували в цей період у стані стагнації. МВФ прийняв рішення про скорочення співвідношення між допустимим обсягом запозичень і розміром квоти. Якщо до 1982 р. країни-позичальнику дозволялося отримувати кредитів на суму в 150% від розміру її квоти, то після 1982 р. боржники з-серед країн, що розвиваються, могли розраховувати лише на 102% від розміру квоти, а країни, що потрапили у важке боргове становище, – на 125%. У 1982 р. у зв'язку з браком фінансових ресурсів МВФ призупинив на певний строк видачу нових кредитів, а сьоме поповнення фондів МАР, що є організацією у складі МВФ, яка надає найбільш пільгові кредити, склало у цьому році 9 млрд дол. замість запланованих 16 млрд дол. [3].

3. Утворення відносного надлишку позикового капіталу в розвинених країнах в результаті спаду ділової активності у середині 70-х рр., а також рециркулювання нафтодоларів, низькі відсоткові ставки, різке підвищення на міжнародних ринках цін на мінеральну сировину призвели до підвищення пропозиції та попиту на позикові кошти, особливо з боку імпортерів нафти з країн, що розвиваються. Основна частка міжнародного банківського кредитування та заборгованості припадала на країни Латинської Америки – понад 50% загального обсягу. На країни Східної Азії та басейну Тихого океану припадало приблизно 1/4 наданих позик, на африканські країни – трохи більше 10% міжнародних банківських позик [4].

У більшості випадків зобов'язання, що припадали на країни, що розвиваються, являли собою або пряме кредитування державних потреб, або гарантовані урядами кредити приватним компаніям. Останнє означало, що уряди брали на себе зобов'язання боржника у разі, якщо приватний позичальник не здійснював виплати за отриманими кредитами.

4. Зміна економічного становища в світі на початку 80-х рр. В умовах економічної кризи, підвищення курсу долара та відсотків на основну частину боргу, сплата відсотків та інших платежів виявилися непосильними для багатьох країн, що розвиваються. У багатьох випадках мобілізовані на міжнародних фінансових ринках капітали використовувалися цими країнами для фінансування поточних державних витрат, включаючи оплату старих боргів. Вже з кінця 70-х рр. виплати основної частини боргу та відсотків стали обганяти приріст залученого позикового капіталу. В результаті чисті надходження фінансових коштів до країн, що розвиваються, стали скорочуватися.

5. Втеча капіталу за кордон з країн, що розвиваються. Виникненню кризи зовнішньої заборгованості сприяла втеча капіталу за кордон з країн, що розвиваються, внаслідок сформованої у цих країнах економічної та політичної ситуації. За оцінками, тільки за 1976–1985 рр. країни з високою зовнішньою заборгованістю в результаті втечі капіталу втратили 200 млрд дол., що дорівнює приблизно 50% всіх запозичень країн, що розвиваються, за цей період. Так, наприкінці 80-х рр. загальна сума боргу цих країн досягла 1,5 трлн дол., а на початку 90-х рр. він перевищив 2 трлн дол. [5].

6. Втрата довіри до країн, що розвиваються, в іноземних кредиторів унаслідок зростання їх акумульованого боргу та відповідне зменшення зовнішнього кредитування. Зростання виплат на обслуговування міжнародних боргів значно підвищило попит на кредити, але вже для оплати боргів. Однак банки різко скоротили надання нових позик країнам, що розвиваються, оскільки вони були налякані перспективою неплатежів унаслідок погіршення ліквідності цих країн.

Економічна криза 1980–1982 рр. у провідних країнах Заходу призвела до абсолютного скорочення світової торгівлі та скорочення попиту на товари країн, що розвиваються. У цей період різко зросли облікові ставки у США – до 7-10% у реальному вираженні [6].

Визначальною тенденцією руху міжнародного капіталу в цей період (1980–1982 рр.) став його величезний приплив у США. Для країн, що розвиваються, це означало не тільки зменшення можливостей отримання нових фінансових коштів, а й різке підвищення виплат відсотків за старими боргами – у 3,5-4,0 рази. В результаті цього багато країн, що розвиваються, виявилися не в змозі обслуговувати свою зовнішню заборгованість. Наприкінці 1982 р. 34 країни прострочили платежі за боргами, в тому числі найбільші боржники – Аргентина, Бразилія, Чилі, Еквадор, Мексика, Румунія, Уругвай, Югославія [7].

Зовнішнє фінансування посідає важливе місце в програмах економічного розвитку країн, тому дуже важливо дати адекватну оцінку того, яку роль зовнішній борг країн, що розвиваються, відіграє в системі отримання ними іноземних позикових ресурсів; яке місце в новому економічному курсі цих країн посіли проблеми врегулювання зовнішньої заборгованості. Як показує світовий досвід, в наші дні важко знайти країну, що не використовує зовнішні позикові кошти і не залучає іноземні інвестиції. Тому зовнішній борг держави – звичайне економічне явище в рамках міжнародних валютно-кредитних відносин. Більше того, для країни, яка проводить глибокі економічні реформи структурного характеру, практично неможливо здійснити їх за власні кошти, без зовнішнього фінансування.

Висновки і пропозиції. Здатність оцінювати і вимірювати вірогідність виникнення кризи системи зовнішньої заборгованості країн, що розвиваються, за умов виділення основних факторів із системи економічного розвитку, що формують кризу заборгованості, може бути корисним досвідом у майбутньому можливого врегулювання кризи зовнішньої заборгованості в країнах з ринком, що формується, у тому числі і в Україні.

Література:

1. Ford R., Lexton D. World public debt and real interest rate. Wash., IMF. – 1988. – P. 12.
2. Transnational Banks and International Debt Crisis. – U.N. : N.Y., 1991. – P. 51.
3. World Economic Outlook. Wash.: IMF. 2000. – April [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.hnb.hr/publikac/godisnje/1999/e-g-makro-1999.pdf>. – Назва з екрану.
4. Akyüz Y., Cornford A. Capital Flows to Developing Countries and the Reform of the International Financial System. UNCTAD Discussion Papers. – UNCTAD/OSG/DP/143. – 1999. – November. – No. 143. – 53 p.
5. Проблема внешней задолженности развивающихся стран: масштабы, основные причины, пути решения проблемы [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sakharov.ru/meo/meo2/39>.
6. World Economic Outlook. – Wash. : IMF. 2000. – April [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.hnb.hr/publikac/godisnje/1999/e-g-makro-1999.pdf>. – Назва з екрану.
7. Перспективы развития мировой экономики // Обзоры мировой экономики и финансов. МВФ. – 2005 г. – Сентябрь. – С. 92-115.

Тюпа Д.І. Факторы формирования кризиса системы внешней задолженности развивающихся стран

Аннотация. В статье определены основные факторы формирования кризиса системы внешней задолженности развивающихся стран. Обоснована необходимость решения проблемы внешней задолженности в направлении его рационального управления, поскольку при определенных условиях и при достижении внешним долгом страны определенного уровня, он может превратиться для дебитора в очень серьезную проблему снижения уровня его экономического развития.

Ключевые слова: внешняя задолженность, внешнее финансирование, программы экономического развития стран, внешний долг, кризис системы внешней задолженности развивающихся стран.

Tiupa D.I. Factors formation of external debt crisis developing countries

Summary. The paper identifies the main factors shaping the crisis of the external debt of developing countries. The necessity of solving the problem of external debt in the direction of good governance, since, under certain conditions, when the external debt of the country a certain level, it can turn to a debtor in a very serious problem of reducing its level of economic development.

Keywords: external debt, external financing, the program of economic development of countries, the external debt, crises of external debt of developing countries.

**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

*Кундицький О.О.,
д.е.н., професор,
професор кафедри менеджменту,
Львівський національний університет імені Івана Франка*

СТРАТЕГІЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

Анотація. У статті обґрунтовується необхідність формування стратегії державного регулювання імпортозаміщення в аграрному секторі України. Автор аналізує торговельний баланс сільськогосподарської продукції та називає основні проблеми недовикористання сільськогосподарського потенціалу. Значна увага приділена термінологічному розумінню суті стратегії імпортозаміщення. Наведено авторське визначення стратегії імпортозаміщення в аграрному секторі економіки та визначено причини її здійснення.

Ключові слова: державне регулювання, імпортозаміщення, стратегія, сільське господарство, аграрний сектор.

Постановка проблеми. Проблема оптимального вибору економічної стратегії для України є предметом наукових досліджень вже понад два десятиліття. Особливої актуальності дані дослідження набули із вступом нашої країни до Світової організації торгівлі у 2008 році та подоланням наслідків світової фінансово-економічної кризи, основним негативом якої стала поява надмірного дефіциту зовнішньоторговельного балансу. Це повною мірою стосується і агропродовольчого сектору, внутрішнє виробництво якого в Україні характеризується підвищенням собівартості виробництва та несприятливими тенденціями підвищення цін на готову продукцію на внутрішньому ринку. Як наслідок, спостерігається зростання імпортозалежності України в продовольчій сфері, особливо це стосується продукції тваринництва, яку ще недавно країна виробляла і традиційно експортувала. Саме тому проблема зниження імпорту продукції аграрного сектора є актуальною для вітчизняної економіки. Виходом із ситуації, що склалася, є збереження провідних позицій у світовій торгівлі продуктами харчування, а також розроблення стратегії державного регулювання імпортозаміщення в аграрному секторі України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розв'язанню цієї проблеми присвячені наукові дослідження багатьох вітчизняних вчених, а саме: В. Бондар, В. Жигadlo, К. Капіцька, І. Клименко, І. Корбута, Т. Лужанська, І. Микитенко та інших науковців. Проте в економічній літературі фрагментарно висвітлено питання державного регулювання імпортозаміщення в аграрному секторі України як одного із основних факторів забезпечення економічних інтересів країни, що потребує подальшого дослідження у цьому напрямі.

Мета статті – теоретично узагальнити методологічні підходи до економічної сутності стратегії державного регулювання імпортозаміщення в аграрному секторі України.

Викладення основного матеріалу дослідження. Станом на сьогоднішній день для більшості аграрних підприємств не існує чітких стратегічних завдань щодо виробництва і збуту їхньої продукції. Здебільшого приймаються інтуїтивні рішення щодо системи реалізації виробленої продукції. Для значної кількості сільгоспвиробників це стало основною причиною занепаду бізнесу, а для споживачів – відсутністю сільсько-

господарських товарів вітчизняного виробництва і це незважаючи на те, що, за даними спеціалістів, сільськогосподарський потенціал України є високим. Автор статті підтримує думку тих науковців, які серед головних причин недовикористання сільськогосподарського потенціалу називають такі:

– обмежений доступ до фінансових ресурсів сільськогосподарських виробників;

– відсутність послідовної державної політики з розвитку сільського господарства, що призводить до неефективного використання державних коштів на підтримку сільського господарства;

– нерозвинена інфраструктура, що призводить до збільшення вартості виробництва, високих втрат продукції під час транспортування або зберігання [9, с. 6].

Незважаючи на вищезазначені проблеми, протягом останніх кількох років спостерігається тенденція до вирівнювання балансу показників експорту – імпорту у зовнішній торгівлі агропродукцією між Україною та ЄС.

Так, за даними «Українського клубу аграрного бізнесу» (УКАБ), з посиланням на дані Державної фіскальної служби України у 2014 році було експортовано продукції сільського господарства на \$16,7 млрд, що на 1,8% менше показника 2013 року.

Водночас імпорт сільськогосподарської продукції минулого року зменшився на 25,8% до \$6,1 млрд. Частка сільськогосподарських товарів у експорті збільшилась на 4 пункти до 30,9%, а торговельне сальдо склало \$10,6 млрд, що на 20,4% більше, ніж у 2013 році.

Як зазначається у повідомленні, протягом минулих років АПК та металургія були основними джерелами валютних надходжень в Україну. Водночас експорт металів минулого року знизився на 13,1%, оскільки металургія зазнала набагато серйозніших втрат через конфлікт на Донбасі, де знаходиться велика кількість підприємств цієї галузі.

«Сільське господарство також зазнало втрат, але вони були здебільшого пов'язані з економічними наслідками. Тож у 2014 році АПК став галуззю із найбільшим валютним виторгом. Окрім того, одразу два товари цієї галузі економіки увійшли до рейтингу ТОП-3 найбільш експортованих товарів: соняшникова олія (\$3,6 млрд) та кукурудза (\$3,4 млрд)», – сказано у повідомленні.

Загалом, за даними УКАБ, найбільш експортованими товарами українського сільського господарства стали: соняшникова олія (21,3% від загального експорту АПК), кукурудза (20,1%), пшениця (13,7%), макуха, окрім соєвої та арахісової, (5,6%) та ріпак (5,2%).

Таким чином, зернові культури зайняли частку 39% від загального експорту сільськогосподарських товарів, а жири та олії – 23% [2].

Аналіз імпорту сільськогосподарської продукції з країн ЄС засвідчив, що значну частку – 26% складає імпорт м'яса, харчових субпродуктів та продукти із зернових культур з біль-

шим рівнем переробки. Значною часткою – 7% є також імпорту залишків і відходів харчової промисловості та молокопродуктів і яєць – 3% [10, с. 7].

Вищенаведені дані, на думку автора, актуалізують питання вироблення стратегії державного регулювання імпортозаміщення в аграрному секторі України. Необхідність в даній стратегії викликана тим, що в часи економічної нестабільності, коли товари, які до цього широко імпортувалися в країну, перестають надходити на національний ринок через подорожчання, викликане зміною курсу національної валюти, зростанням імпортного мита тощо. У такі періоди проблема заміщення імпорту товарів дешевшими вітчизняними стає не просто актуальною, а нагальною, особливо якщо це стосується товарів першої необхідності [3, с. 129].

Важливого значення у даному випадку набуває питання термінологічного розуміння її суті. Як показує аналіз сучасної економічної літератури, нині існують різноманітні підходи до визначення поняття «стратегія». Так, зокрема, одні науковці розглядають її як визначення основних довгострокових цілей та завдань підприємства, прийняття курсу дій і розподілу ресурсів, необхідних для виконання поставлених цілей [11, с. 34], інші – як загальний, всебічний план досягнення цілей [7, с. 124]. Також зустрічаються підходи, за якими стратегія відноситься тільки до підприємства і трактується як довгострокова модель розвитку організації, яка приймається для досягнення її стратегічних цілей і враховує обмеження внутрішнього і зовнішнього середовища [12, с. 78] або як розрахована на перспективу система заходів, що забезпечує досягнення конкретних намічених компанією цілей [4, с. 102]. Деякі автори при формуванні терміну «стратегія» ототожнюють це поняття з терміном «планування» [7, с. 201]. Але насправді стратегія являє собою напрям, у якому рухається господарюючий суб'єкт, стратегія визначає спрямованість процесу планування, його орієнтацію на довгострокову перспективу.

Щодо «імпортозаміщення», то формування і теоретичне осмислення даної категорії припадає на кінець ХХ століття і насамперед пов'язане із розглядом імпортозаміщення як пріоритетної сфери державного управління економікою в умовах глобалізації та загострення конкурентної боротьби за ресурси розвитку [1, с. 232]. Пізніше у розумінні даної категорії в сучасній економічній літературі виокремилися такі підходи, за якими імпортозаміщення – це насамперед економічний процес бажаного або небажаного витіснення імпорту товарів з вітчизняного ринку [6] або комплекс заходів, спрямованих на зниження економічних загроз та сприяння розвитку внутрішнього виробництва, обмеження імпорту і стимулювання придбання національних товарів [8].

Економічні аналітики виділяють п'ять кроків реалізації в Україні стратегії імпортозаміщення та стимулювання вітчизняного виробника.

По-перше, зазначають фахівці, варто продовжувати роботу зі створення сприятливих умов для ведення бізнесу в Україні, знижувати податкове навантаження, особливо у частині сплати єдиного соціального внеску, а також спрощувати процедуру адміністрування сплати податків. Необхідно максимально перейти на режим здачі податкової та іншої обов'язкової звітності в електронній формі. Важливо піти на істотне скорочення кількості перевірок і взагалі держорганів, що мають право здійснювати перевірки діяльності підприємств.

По-друге, необхідно реалізовувати політику податкового стимулювання підприємств, насамперед у частині амортизаційної політики, спрямованої на реалізацію заходів, пов'язаних із енергозбереженням, використання сучасного обладнання

та впровадження технологій, що забезпечують істотне підвищення ефективності виробництва товарів і послуг.

По-третє, податкове стимулювання також важливе для стимулювання залучення іноземних інвестицій, що спрямовуються в основні фонди, пов'язані з виробництвом товарів, що забезпечують імпортозаміщення.

По-четверте, дотримуючись норм і правил СОТ, необхідно максимально використовувати бюджетні кошти та кошти держпідприємств на придбання товарів і послуг національного походження.

По-п'яте, необхідно здійснювати більш активне використання цільового рефінансування Національного банку України, що спрямовується на реалізацію заходів з енергозбереження, імпортозаміщення та сприяння експорту готової продукції [5].

Щодо стратегії імпортозаміщення в аграрному секторі економіки – це системний підхід, який спрямований на зменшення питомої ваги імпорту сільськогосподарської продукції у складі споживаних населенням продуктів харчування.

Необхідність державного регулювання стратегії імпортозаміщення в аграрному секторі економіки викликана такими причинами. По-перше, необхідністю стимулювання конкуренції та недопущення монополізму в сфері імпорту поставок; по-друге – необхідністю створення сприятливих умов для залучення економіки нашої країни до міжнародного поділу праці; по-третє – залучення інвестицій та стимулювання розвитку національної економіки.

Також варто зазначити, що доцільність проведення політики імпортозаміщення в аграрному секторі економіки має враховувати можливість настання таких умов, а саме:

- продукти сільськогосподарського виробництва, імпорту за якими може бути заміщений українським виробництвом вже у короткостроковому періоді;

- галузі агропромислового комплексу, розвиток яких у майбутньому можливий з частковим заміщенням імпорту. Це можливо шляхом проведення виваженої структурної політики, націленої на відстоювання та дотримання національних інтересів;

- галузі агропромислового комплексу, де проведення політики імпортозаміщення доцільне шляхом створення антологічних виробництв.

Недоцільність проведення політики імпортозаміщення в аграрному секторі економіки може бути викликана тільки неспроможністю вирощувати певний вид сільськогосподарської продукції на території країни.

Висновки. Таким чином, реалізація стратегії імпортозаміщення в аграрному секторі економіки – важлива умова підвищення конкурентоспроможності не тільки аграрного сектора, але і усєї національної економіки. Разом з тим запровадження цієї стратегії має узгоджуватися з вимогами СОТ, у тому числі – не може обмежувати принципи вільної конкуренції, вільного ціноутворення, рівності умов торгівлі для вітчизняних та іноземних товаровиробників. Саме тому надзвичайно важливим при втіленні даної стратегії є чітке визначення ролі держави – як справедливого арбітра; інституту, що може впливати на процеси в економіці виключно економічними методами.

Література:

1. Амоша О.І. та ін. Структурні реформи економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України : монографія / О.І. Амоша, С.С. Аптекар, М.Г. Білопольський, С.І. Юрій та ін. – ІЕП НАН України, ТНЕУ МОНМС України. – Тернопіль : Економічна думка ТНЕУ, 2011. – 848 с.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

3. Дунаєв І.В. Імпортозаміщення: державна політика і процес вибору для України на етапі подолання наслідків економічної кризи / І.В. Дунаєв, В.Ю. Бабаєв // Збірник наукових праць Ін-ту економіки промисловості НАН України. – 2011. – № 2. Ч. 2. – С. 128-147.
4. Економіка підприємства : [підручник] / [Балацький О.Ф., Ілляшенко С.М., Мельник Л.Г. та ін.] ; за заг. ред. д.е.н., проф. Л.Г. Мельника. – ВТД «Університетська книга», 2004. – 648, с.
5. Експерти визначили кроки реалізації стратегії імпортозаміщення // Інформаційно-аналітичний бюлетень КМУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.info-kmu.com.ua/>.
6. Коваленко Н.В. Проблеми формування конкурентоспроможності національної економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2007_2/0614.pdf.
7. Мескон М. Основы менеджмента / Майкл Мескон, Майкл Альберт, Франклин Хедоури. – М. : Дело, 1992. – 704 с.
8. Попова О. И. Импортозамещение как условие развития машиностроительного комплекса региона. Устойчивое развитие территорий, отраслей и производственных комплексов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://pdt.vscs.ac.ru/file.php?module=Articles&action=view&file=article&aid=2111>.
9. Радчук О.В. Дослідження можливих наслідків входження України до ЗВТ / О.В. Радчук // Економіка. Фінанси. Право. – 2009. – № 8. – С. 5-8.
10. Спільна аграрна політика Європейського Союзу: можливості та виклики для України. – К. : НІСД, 2011. – 19 с.
11. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : навч. посібник / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.
12. Йохна М.А. Економіка і організація інноваційної діяльності : навчальний посібник / Йохна М.А., Стадник В.В. – К. : Видавничий центр «Академія», 2005. – 400 с.

Кундицкий А.А. Стратегия государственного регулирования импортозамещения в аграрном секторе Украины

Аннотация. В статье обосновывается необходимость формирования стратегии государственного регулирования импортозамещения в аграрном секторе Украины. Автор анализирует торговый баланс сельскохозяйственной продукции и называет основные проблемы недоиспользования сельскохозяйственного потенциала. Значительное внимание уделено терминологическому пониманию сути стратегии импортозамещения.

Ключевые слова: государственное регулирование, импортозамещение, стратегия, сельское хозяйство, аграрный сектор.

Kunditsky O.O. State regulation of import substitution strategy in the agricultural sector of Ukraine

Summary. In this article the necessity of forming a strategy of state regulation of import substitution in the agricultural sector of Ukraine. The author analyzes the trade balance of agricultural products and underutilization calls the main problems of agricultural potential. Much attention is paid to terminological understanding of the strategy of import substitution.

Keywords: government regulation, import substitution strategy, agriculture, agrarian sector.

Скудларски Я.,

к.с.-г.н.,

Варшавський університет естественних наук-SGGW

Купчык А.,

профессор,

Варшавський університет естественних наук-SGGW

Издебски В.,

д.э.н.,

Варшавський політехнічний університет

Крыс П.,

аспірант,

Варшавський політехнічний університет

Заёньц С.,

ад'юнкт,

Государственная высшая профессиональная школа в г. Кросно, Польша

Макарчук О.Г.,

к.э.н.,

доцент кафедры статистики и экономического анализа,

Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

ТРАНСПОРТНОЕ БИОТОПЛИВО В ПОЛЬШЕ И УКРАИНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация. Статья посвящена оценке проблем, касающихся функционирования и перспектив развития сектора биотоплива в Польше и Украине. В статье проанализирована законодательная база относительно поддержки производства биологических топлив в обеих странах. Определено, что принятие закона «О биокомпонентах и жидких видах биотоплива», а также Национальной показательной цели в Польше, предусматривающих выполнение наличия процентной доли биотоплива в общем объеме транспортного топлива, способствовало развитию рынка транспортного биотоплива. Обозначено, что экономическая составляющая производства биотоплив в Украине остается главным фактором заинтересованности предприятий в реализации целей наличия возобновляемых топлив в транспорте. В то же время угрозой для сектора биотоплива для обеих стран отмечено отсутствие уверенности в будущем его развитии в связи с изменением политического климата вокруг биотоплива.

Ключевые слова: транспортные биотоплива, минеральное топливо, законодательная база, сертификация, Польша, Украина.

Постановка проблемы. Мировое производство и использование биотоплива отличается высоким уровнем роста, на что повлияли не только развитие промышленности, но и количество стран, которые активно стали входить в эту отрасль. Инвестиционная привлекательность деятельности производства биотоплива стимулируется влиянием следующих факторов: развитие эффективных технологий, государственных программ, а также ростом цен на нефть. Как следствие, для сельского хозяйства возникают новые рынки сбыта продукции, частично уменьшается зависимость от импорта минерального топлива и, соответственно, цены на него, растет положительное влияние на экологию.

Польша, присоединившись в 2004 году к Европейскому Союзу, обязалась увеличить вклад возобновляемых источников в энергетическом балансе. 10 января 2007 года Европейская комиссия представила так называемый пакет мер в области климата и энергетики [5].

Принимая во внимание принцип равных усилий государств-членов, Польше было предложено увеличить долю энергии из возобновляемых источников до 15% в 2020 году, вместо 20%, как в среднем в ЕС, в связи с меньшими ресурсами и эффективностью возобновляемых источников энергии в Польше [5]. В январе 2014 года Европейская комиссия представила пакет мер в области климата и энергии до 2030 года, в котором предлагается сократить выбросы парниковых газов на 40% и увеличить долю возобновляемых источников энергии до 27%, без определения отдельных долей на национальном уровне.

В отличие от Польши, в Украине до сих пор вопросы развития биологических источников энергии в Украине остаются открытыми, в связи с несовершенством нормативно-правового регулирования, экономической и социальной нестабильностью, что в определенной степени ограничивает восприятие данной отрасли как гарантированного поставщика энергетических ресурсов на рынок.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы развития биоэнергетической отрасли в контексте экономического, социального, экологического и нормативно-правового аспекта занимается много ученых: Г. Гелетуха, Ф. Изермеер, М. Калинин, Г. Калетник, А. Шпичак, Ю. Цедис и др.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Несмотря на большой научный и практический интерес к теме использования биологических видов топлива, вопросы механизмов реализации замещения доли минеральных топлив, в частности в транспорте, остаются открытыми. Это связано со многими факторами: нормативными, техническими, экономическими, экологическими и социальными.

Цель статьи. Цель данной работы заключается в оценке состояния, а также перспектив развития сектора транспортного биотоплива в Польше и Украине. Работа включает анализ производства биоэтанола и метиловых эфиров, использования сырья для производства биокомпонентов, а также представляет вопросы, связанные с сертификацией производства биотоплива, в частности в Польше.

Теоретической и методической основой исследования являются положения экономической теории, научные разработки отечественных и зарубежных инженеров, экономистов по вопросам развития биоэнергетической отрасли, законодательные и нормативные акты Польши и Украины, а также статистические данные обеих стран.

Для достижения поставленной цели в данной статье использованы следующие научные методы и приемы: индукции; дедукции; статистического наблюдения; методы причинно-следственной связи и абстрагирования.

Изложение основного материала. Фундаментальной основой развития и распространения биологических видов топлива является наличие законодательной базы в данной сфере.

В мировой практике существуют различные подходы к стимулированию производства возобновляемых источников энергии, в частности биоэнергетики. Реализация положений директивы Европейского Союза в польском законодательстве стала возможна, благодаря принятию следующих нормативно-правовых документов:

- Закон «О биокомпонентах и жидких видах биотоплива» от 25 августа 2006 года;
- Закон «О системе мониторинга и контроля качества топлива» от 25 августа 2006 года;
- Постановление Министерства экономики и труда «О требованиях к качеству жидких видов топлива» от 19 октября 2005 года;
- Постановление Министерства экономики «О требованиях к качеству жидких видов топлива» от 8 сентября 2006 года;
- Постановление Министерства экономики «О теплотворной способности отдельных биокомпонентов и жидких видов топлива» от 27 декабря 2007 года;
- Постановление Совета Министров «О Национальной показательной цели на 2008 – 2013 гг.» от 15 июня 2007 года.

Закон о биокомпонентах и жидких видах биотоплива возложил обязанность обеспечить определенную долю биокомпонентов на рынке транспортного топлива. Это требование, кратко обозначенное аббревиатурой NCW (Национальная показательная цель), было определено Постановлением Совета Министров от июня 2007 года и распространялось на 2008–2013 гг. Национальная показательная цель была определена как минимальная доля биокомпонентов и других возобновляемых видов топлива в общем объеме жидкого топлива и жидкого биотоплива, используемого в транспорте в течение календарного года, рассчитываемая по теплотворной способности.

Реализация цели может быть осуществлена за счет использования жидкого биотоплива или добавления биокомпонентов в жидкие виды топлива. В силу действующих правовых норм допустимо использование эфира, представляющего собой самостоятельное топливо (B100), дизельного топлива, содержащего 20% эфира (B20) и так называемого E85, представляющего собой смесь моторных видов бензина и биоэтанола в количестве от 70% до 85%. Директива 2003/30/WE предполагала возможность добавлять до 5% биоэтанола в моторный

бензин и до 5% метиловых эфиров жирных кислот в дизельное топливо. Принятая в июне 2009 года Директива ЕС 2009/30/WE допускает увеличение содержания биокомпонентов в традиционных видах топлива до 7% для дизельного топлива (B7) и 10% для бензина, вместо прежнего уровня 5% (B10). При реализации NCW учитывается только топливо, отвечающее требованиям к качеству, и топливо, произведенное, импортированное или приобретенное внутри Сообщества только субъектом, реализующим NCW, а затем проданное или сбытое в любой другой форме на территории Польши тем же субъектом [2]. Принятое Советом министров в 2007 году постановление по Национальной показательной цели предполагало увеличить долю биотоплива в транспортном топливе с 3,45% в 2008 г. до 7,10% в 2013 году. В соответствии с данной целью на 2013–2018 гг. предполагается увеличение доли биотоплива с 7,1 в 2013 году до 8,5% в 2018 г. [1].

Создание Национальной показательной цели внесло вклад в развитие рынка транспортного биотоплива в Польше. Предприятия Польши, заинтересованные в производстве биотоплив, должны быть внесены в государственный реестр, который ведет Председатель Агентства сельскохозяйственного рынка. Производители, которые зарегистрировали свою деятельность, могут быть разделены на две группы: те, которые производят, хранят и вводят в оборот эти виды топлива, и те, которые только хранят и распределяют их. В 2010 году было зарегистрировано всего 47 производителей, в том числе 35 производителей биотоплива. На май 2014 г. было зарегистрировано 10 производителей биоэтанола и 12 – метиловых эфиров (в том числе 2 фермерских хозяйства). Кроме того, девять предпринимателей декларировали бизнес-деятельность, связанную с хранением биокомпонентов или их вводом в оборот. Снижение числа зарегистрированных субъектов, однако, не было связано с уменьшением производственного потенциала. В период 2007–2014 гг. декларированные производственные мощности увеличились с 1 399 млн л до 1 758 млн л. Интерес фермеров к производству жидкого биотоплива для удовлетворения собственных потребностей был незначительным. В конце 2013 г. в реестре было только три фермера, в том числе два производителя метиловых эфиров. Причиной этого были административные барьеры и налоговое обременение. Польские производители биокомпонентов не в полной мере используют свой производственный потенциал. Согласно данным контроля польской Верховой контрольной палаты, в 2008–2012 гг. производители метиловых эфиров жирных кислот использовали производственные мощности менее чем на 60%, в то время как производители биоэтанола – менее чем на 30 процентов [3]. В 2007–2013 гг. в Польше прослеживался рост объема производства биотоплива. В случае биоэтанола было отмечено увеличение почти в 2 раза, а метиловых эфиров – в 15 раз. В структуре производства биокомпонентов доминируют метиловые эфиры, объем производства которых в период 2007–2013 гг. составил более 2 млн т. Толчком для увеличения производства метиловых эфиров послужил выпуск на рынок с февраля 2012 г. и поступление в продажу на территории Польши дизельного топлива с содержанием метиловых эфиров не более 7% (B7). Низкая рентабельность производства в Польше биоэфира B100 как самостоятельного топлива, производимого из растительных масел, главным образом из рапсового масла, была основной причиной, которая не способствовала развитию сектора биотоплива.

Развитие рынка биотоплива в Польше обусловлено требованиями, установленными ЕС. Считается, что необходимость реализации растущих в последующие годы показателей минимальной доли биокомпонентов и других возобновляемых

видов топлива в общем объеме жидкого топлива станет причиной увеличения потребления биокомпонентов и биотоплива. Верховная контрольная палата считает, что основной проблемой в Польше является неприспособленность автомобильных двигателей к топливу, содержащему большое количество биокомпонентов [4].

Таким образом, развитие рынка может быть достигнуто в основном за счет увеличения содержания эфиров и биоэтанола в топливе, а не в результате роста предложения эфиров как самостоятельного топлива.

В связи с принятым в 2011 г. законом «О внесении изменений в закон о системе мониторинга и контроля качества топлива» в начале 2012 г. субъекты, обязанные реализовать NCW, получили возможность применить коэффициент, позволяющий уменьшить величину NCW в случае подтвержденного документами использования в данном году не менее 70% биокомпонентов, произведенных из сельскохозяйственного сырья, выращенного в фермерском хозяйстве на территории, по крайней мере, одной из стран Европейского Союза или государства – члена Европейской ассоциации свободной торговли (EFTA), или произведенных из биомассы, приобретенной на основании договора поставки, заключенной между посредником и производителем, или из сельскохозяйственного сырья, получаемого из продукции собственного производства производителей. В результате применения коэффициента, позволяющего уменьшить величину NCW, обязательный уровень NCW в 2012 году мог быть сокращен с 6,6% до 5,79%. Высота коэффициента, позволяющего уменьшить величину NCW в 2014–2015 гг., была сохранена на том же уровне 0,85.

Данные контроля, проведенного Верховной контрольной палатой, показывают, что, несмотря на обязательства Польши, предусмотренные законодательством ЕС, и государственную финансовую помощь, не удалось популяризировать в Польше использование жидкого биотоплива и биокомпонентов в транспортном секторе. По итогам контроля, проведенного Верховной контрольной палатой Польши, достижение в Польше 10-процентной доли возобновляемой энергии в транспортном секторе в 2020 г. может быть трудным, хотя этого требует от Польши директива ЕС [6].

Биотопливная промышленность в Украине находится на начальной стадии своего развития. В 2000 г. был принят Закон «Об альтернативных видах жидкого и газового топлива» № 1391-XIV. Этот Закон определяет правовые, социальные, экономические, экологические и организационные основы производства и потребления альтернативных видов жидкого и газового топлива на основе привлечения нетрадиционных источников и видов энергетического сырья, направленный на создание необходимых условий для расширения производства и потребления этих видов топлива в Украине. Однако стоит отметить, что он носит более декларативный характер [7].

Для обеспечения стабильного развития производства и использования биоэтанола на украинском рынке и с целью экономической заинтересованности нефтеперерабатывающих заводов в изготовлении смесевых бензинов был принят Закон Украины «О внесении изменений в некоторые законы Украины относительно стимулирования производства бензинов моторных смесевых» [9]. Он предусматривал установление с 1 января 2007 г. уменьшенной от 60 евро ставки акцизного сбора за 1 т смесевых бензинов до 30 евро, при условии, что доля биоэтанола в бензине составит более 2%. На исполнение указанного Закона Минтопэнерго определило нефтеперерабатывающие предприятия, которые могут производить бензин с примесью биоэтанола и предприятия, производящие такие

примеси. Хотя за последнее время объемы производства биоэтанола существенно не изменились, однако возрос интерес как со стороны государства, так и со стороны производителей.

В мае 2009 г. принят Закон Украины «О внесении изменений в некоторые законы Украины относительно содействия производству и использованию биологических видов топлива» с целью стимулирования производства и использования биологических видов топлива, развития в Украине национального топливного рынка на основе привлечения биомассы как возобновляемого сырья для изготовления биологических видов топлива [8].

Принятый закон является важной основой для формирования и использования биоэнергетического потенциала Украины, поскольку им предусматриваются существенные льготы для производителей как биологического горючего, так и производителей техники, оборудования, машин, что будет способствовать заинтересованности инвестировать средства в отрасль биоэнергетики.

Так, анализируя энергетический баланс Украины за 2013 г., можно отметить наличие статьи «Биотопливо и отходы», где производство составляет 1923 тыс. т нефтяного эквивалента. Внутреннее потребление направлено на использование в бытовом секторе – 996 тыс. т н.э., автомобильном транспорте – 42 тыс. т н.э., сельском хозяйстве – 16 тыс. т. В то же время экспорт продукции (в основном пеллеты из дерева) составляет 65 тыс. т н.э.

Реализуемое до сих пор производство биотоплива в Польше основано только на использовании сырья сельскохозяйственного происхождения. Как показали исследования, проведенные авторами, в период 2007–2013 гг. для производства метиловых эфиров использовались 32 биокомпонента. В случае метиловых эфиров наиболее часто используется для их производства рапсовое масло. В 2007–2013 гг. использование этого сырья увеличилось с 43 до 630 тыс. т.

Значительно ниже использование рапса для производства метиловых эфиров. В 2007 г. для производства метиловых эфиров использовалось всего лишь 2 тыс. т этого сырья. В 2008–2011 гг. потребление рапса составляло лишь 205–289 тонн. Рост заинтересованности к семенам рапса особенно выделялся в 2012 г., когда их потребление для производства эфиров составило 2137 тонн. В 2013 г. потребление увеличилось в 2 раза и составило 5130 т (рис. 1).

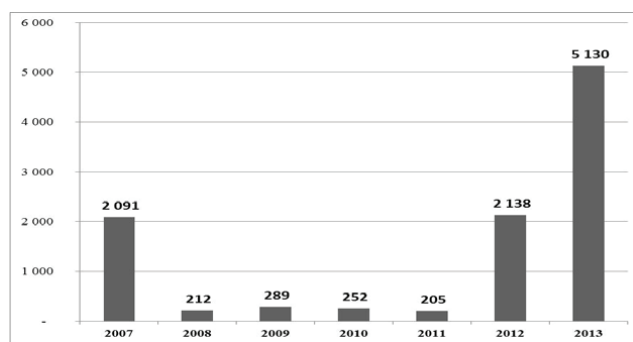


Рис. 1. Использование семян рапса для производства биодизельного топлива в 2007–2013 гг. в Польше, т

Источник: представлено на основе статистических данных ARR

Повышение мировых цен на семена масличных культур и растительного масла, должны способствовать и в дальнейшем расширению площадей, а также увеличению валовых сборов. Выращивание подсолнечника в Украине является характерным для использования в продовольственной отрасли, а рапс и соя потенциально могут быть использованы технически для производства биотоплив. В 2014 г. валовой сбор рапса составил около 2198 тыс. т, что на 6,5% меньше достигнутого уровня в

2013 году, хотя это почти вдвое больше, чем в предыдущие анализируемые периоды (рис. 2).

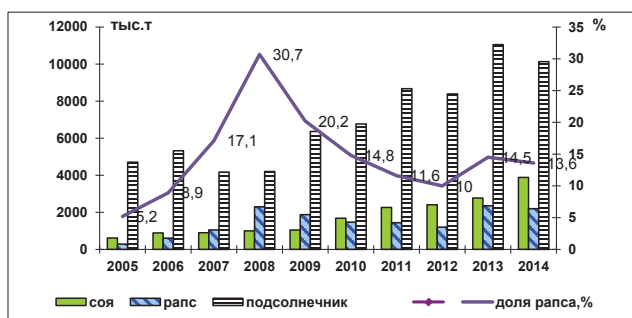


Рис. 2. Производство семян масличных культур в Украине, тыс. т

Источник: представлено на основе данных Государственной службы статистики Украины

Произведенные в Украине семена рапса полностью экспортируются, незначительная часть остается для внутреннего потребления (табл. 1).

Таблица 1

Баланс рапса в Украине, тыс. т

Показатели	Года	
	2013	2014
Начальные запасы	96	52
Производство	2352	2200
Импорт	2	3
Общее предложение	2450	2255
Экспорт	2243	1900
Внутреннее потребление	155	153
Конечные остатки	52	202
Общее распределение	1904	1476

Источник: представлено на основе статистических данных Министерства сельского хозяйства США

Так, в 2014 г. экспорт рапса составил 1900 тыс. т, что соответствует около 84,3% от общего предложения семян, в то время как внутренняя переработка составила всего 6,8% (внутреннее потребление – 153 тыс. т).

Для производства биоэтанола в Польше в период 2007–2013 гг. использовались 23 биокомпонента. Наиболее часто используемым видом сырья была кукуруза. В анализируемый период 2007–2013 гг. было отмечено увеличение использования семян кукурузы с 5,9 до 388,1 тыс. т (рис. 3).

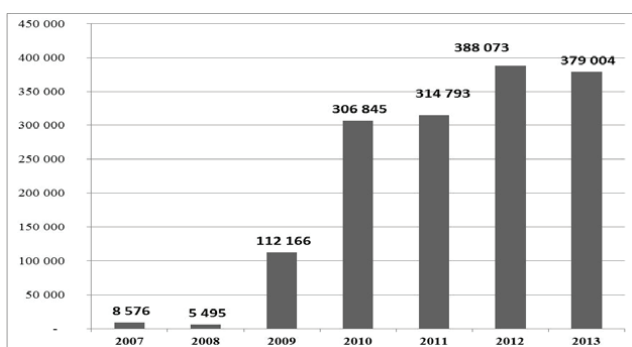


Рис. 3. Использование семян кукурузы для производства биоэтанола в Польше в 2007–2013 гг., т

Источник: представлено на основе статистических данных ARR

Рост спроса на семена кукурузы для производства биоэтанола является одним из факторов, влияющих на урожай зерна кукурузы. В 2013 г. посевная площадь под кукурузой на зерно была в 3 раза выше, чем в 2007 году. Также в 3 раза увеличился урожай кукурузного зерна. Значительное увеличение производства кукурузы на зерно также является результатом увеличения спроса на это сырье со стороны производителей корма.

В период 2007–2012 гг. для производства биоэтанола использовался этиловый спирт и дистиллят сельскохозяйственного происхождения. Этиловый спирт для производства биоэтанола использовался до 2012 года. Дистиллят стал использоваться с 2010 года.

Украина имеет большие возможности производства промышленного топливного этанола, так как обладает достаточной сырьевой базой, подтверждается производством значительного объема пищевого спирта. Сырьем для производства этанола в Украине могут быть пшеница, кукуруза, сахарная свекла. Динамика производства этих культур показывает, что начиная с 90-х годов производство пшеницы и сахарной свеклы постепенно уменьшалось, кроме кукурузы (рис. 4).



Рис. 4. Производство пшеницы, кукурузы, сахарной свеклы в Украине, 1990–2010 гг., млн т

Источник: представлено на основе данных Государственной службы статистики Украины

Положения директив 2009/28/WE и 2009/30/WE Евросоюза определяют критерии устойчивого развития по отношению к биотопливу. Эти директивы касаются, в частности, требуемых уровней сокращения выбросов парниковых газов за счет использования биотоплива, а также определяют условия, предъявляемые к источникам сырья для производства биотоплива. Следовательно, принятие и применение требований этих директив должно задержать неконтролируемую эксплуатацию природы и ограничить ее деградацию.

Получение государственной поддержки и возможность отнесения данного биотоплива, используемого в ЕС, к биотопливу, соответствующему обязательным национальным целям по возобновляемой энергии, возможно при условии соответствия критериям устойчивого развития.

Критерии устойчивого развития можно разделить на две группы. Первая касается получения сырья для производства биотоплива с учетом охраны территорий высокой природной ценности. Вторая группа касается обязательных минимальных уровней сокращения выбросов парниковых газов, возникающих при сжигании биотоплива, по сравнению с использованием традиционных видов топлива. В Польше с 1 января 2015 года действуют правила, согласно которым биокомпоненты могут учитываться при реализации Национальной показательной цели (NCW) только тогда, когда они соответствуют критериям устойчивого развития, определенным директивой 2009/28/WE

и выполняют требования по сокращению выбросов парниковых газов. Согласно требованиям Европейского союза, соответствие биотоплива критериям устойчивого развития должно быть предметом независимого контроля со стороны государства-члена или контроля в рамках добровольных схем, утвержденных Европейской комиссией. В настоящее время к признанным юридически системам относятся: ISCC (англ. International Sustainability & Carbon Certification) и REDcert (англ. Renewable Energy Directive Certification).

Обязательная сертификация была введена в Польше законом о биокomпонентах с новыми поправками, который вступил в силу 9 мая 2014 года. Польская система сертификации биотоплива и биожидкостей – это система KZR-IniG, разработанная Институтом нефти и газа – Государственным исследовательским институтом (INiG-PIB). Требование по сертификации накладывает на участников рынка биотоплива обязательство пройти проверку, предусмотренную одной из признанных систем (REDcert EU /ISCC EU/KZR INIG). Сертификаты соответствия системам сертификации выдаются органами по сертификации, находящимися в реестре Агентства сельскохозяйственного рынка. На 14.10.2014 в реестре Агентства сельскохозяйственного рынка зарегистрированы три органа по сертификации (SGS POLSKA SP. Z O.O., BUREAU VERITAS POLSKA SP. Z O.O., DEKRA Certification Sp. z o.o.).

По экологическим и организационным причинам выполнение требований системы сертификации может быть проблемой в основном для производителей с самыми малыми производственными мощностями. Отсутствие сертификата непосредственно исключит такие компании с рынка биотоплива.

Проблемы, связанные с увеличением доли биотоплива второго поколения, также могут коснуться производителей рапса, предложение которого более чем в два раза выше спроса со стороны продовольственной отрасли.

Выводы и предложения. Польша имеет большие производственные мощности в области биокomпонентов первого поколения, которые не используются в полной мере. Создание Национальной показательной цели внесло вклад в развитие польского рынка биотоплива, используемого в транспортном секторе. В 2007–2013 гг. в Польше было отмечено увеличение почти в 2 раза производства биоэтанола и более чем в 15 раз – биодизеля. Таким образом, в 2012 г. производство биодизеля достигло уровня 518 тыс. т нефтяного эквивалента. Польша оказалась на четвертом месте в группе европейских лидеров.

Увеличение производства биотоплива привело к увеличению производства сырья рапса и кукурузы. Решения Европейского Союза по уменьшению доли биотоплива первого поколения представляют собой угрозу для сектора биотоплива в Польше, который производит биокomпоненты только из продовольственных культур. Самая большая угроза для сектора биотоплива – отсутствие уверенности в будущем его развитии в связи с изменением политического климата вокруг биотоплива.

В Украине производство биотоплив и отходов в 2013 г. составляло 1923 млн т нефтяного эквивалента, из которых только 42 млн т (2,2%) использовалось автомобильным транспортом.

По нашему мнению, важно определить приоритеты развития биотопливной отрасли и цели государственной политики в этой сфере, что непременно повлияет на разработку и принятие необходимых законодательных решений и будет способствовать наращиванию производства отдельных видов биотоплива.

Необходимость развивать альтернативные источники энергии внутри страны связана с проблемами настоящего – высокой зави-

симости от импорта энергоносителей, что влияет на нестабильность цен и отражается на благосостоянии населения страны, а также обострении экологической ситуации в связи с ежегодным увеличением выбросов вредных веществ в атмосферу.

При этом важную роль в развитии биологических видов топлива играет сельское хозяйство, поскольку именно сырье растительного происхождения используется как источник для их производства. В свою очередь усиление конкуренции за сырьевые ресурсы сельского хозяйства со стороны промышленного производства биотоплива приводит к острым дискуссиям правительств многих стран по диверсификации сельскохозяйственного производства.

Литература:

1. Ile «bio» w paliwach – Narodowe Cele Wskaźnikowe na lata 2013-2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mg.gov.pl/node/18840>.
2. Informacja dotycząca realizacji Narodowego Celu Wskaźnikowego (NCW) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ure.gov.pl/pl/rynki-energii/paliwa-ciekle/realizacja-narodowego/2796,Informacja-dotycząca-realizacji-Narodowego-Celu-Wskaźnikowego-NCW.html>.
3. NIK o biopaliwach i biokomponentach [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nik.gov.pl/aktualnosci/transport/nik-o-biopaliwach-i-biokomponentach.html>.
4. NIK 2014: Stosowanie biopaliw i biokomponentów w transporcie. Informacja o wynikach kontroli. Najwyższa Izba Kontroli, Warszawa.
5. Pakiet klimatyczno-energetyczny [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.energiainformacja.pl/zarządzenie-energia-i-srodowiskiem/pakiet-klimatyczno-energetyczny>.
6. Polska nie wykorzystuje biokomponentów [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://prawo.gp.pl/arttykul/1098410.html>.
7. Біоенергетичний потенціал сільськогосподарського виробництва: економічний вимір, прогноз використання : монографія / Макарчук О.Г., Савчук В.К. – К. : Аграр Медіа Груп, 2011. – 177 с.
8. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо сприяння виробництву та використанню біологічних видів палива» від 21.05.2009 р. № 1391-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1391-17>.
9. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо стимулювання виробництва бензинів моторних сумішевих» від 23.02.2006 р. № 3502-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3502-15>.

Скудларскі Я., Купчик А., Издебський В., Крис П., Зайонц С., Макарчук О.Г. Транспортне біопаливо в Польщі та Україні: проблеми і перспективи

Анотація. Стаття присвячена оцінці проблем, що стосуються функціонування та перспектив розвитку сектора біопалив у Польщі та Україні. У статті проаналізована законодавча база щодо підтримки виробництва біологічних палив в обох країнах. Визначено, що прийняття закону «Про біокomпоненти і рідкі види біопалив» та Національної показової цілі в Польщі, що передбачають виконання наявності процентної частки біопалива в загальному обсязі транспортного палива, сприяло розвитку ринку даного біопалива. Зазначено, що економічна складова виробництва біопалив в Україні залишається головним чинником зацікавленості підприємств у реалізації цілей стосовно наявності відновлюваних палив в транспорті. У той же час загрозою для сектора біопалива для обох країн відзначено відсутність впевненості в майбутньому його розвитку у зв'язку зі зміною політичного клімату навколо біопалива.

Ключові слова: транспортні біопалива, мінеральне паливо, законодавча база, сертифікація, Польша, Україна.

Skudlarski J., Kupchyk A., Izdebsky V., Krys P., Zajac S., Makarchuk O. Transport biofuels in Poland and Ukraine: problems and prospects

Summary. Article is devoted to the evaluation of problems relating to the functioning and development prospects of the biofuel sector in Poland and Ukraine. In the paper is analyzed the legal framework regarding support for production of biological fuels in both countries. Determined that the adoption of the law «On biocomponents and liquid biofuels,» as well as the National indicative targets in Poland, providing for the implementation of the availability of the percentage of biofuels in the transport fuel market contributed to the development of biofuels for transport. Indicated that the economic component of biofuel production in Ukraine remains a major factor in the interest of enterprises in the realization of the goals of having renewable fuels in transport. At the same time, the threat to the biofuel sector for both countries noted the lack of confidence in the future of its development, due to changes in the political climate around biofuels.

Keywords: transport biofuels, mineral fuels, legislation, certification, Poland, Ukraine.

Алексейчук В.О.,

аспірант кафедри фінансової діяльності суб'єктів господарювання і державних установ,
Чернігівський національний технологічний університетРЕГРЕСІЙНИЙ АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА ХЛІБОБУЛОЧНИХ
ВИРОБІВ В УКРАЇНІ ЗА ДОПОМОГОЮ НЕЙРОННИХ МЕРЕЖ

Анотація. У статті розглянуто хлібопекарську галузь України, основні фактори, що впливають на виробництво хлібобулочних виробів, зроблений кореляційний аналіз факторів та регресійний аналіз виробництва хлібобулочних виробів за допомогою модуля Neural Networks програмного пакета Statistica, зроблено відповідні висновки.

Ключові слова: хлібобулочні вироби, державне регулювання, кореляційний аналіз, регресійний аналіз, нейронна мережа.

Постановка проблеми. На даному етапі виробництво хлібобулочних виробів в Україні потребує значного вивчення і регулювання з боку органів державного регулювання, так як в більшості регіонів його виробництво є збитковим і все більше підприємств входять у «тіньовий» сектор виробництва хліба, про що свідчать офіційні показники виробництва, а держава все менше і менше приділяє уваги цій проблемі. Одним із дієвих напрямів регулювання хлібопекарської галузі є вивчення факторів, що найбільше впливають на виробництво хліба, а також вивчення ринку сировини, що необхідно для виробництва даного продукту харчування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом аналізу стану розвитку хлібопекарських підприємств присвячені багато робіт українських фахівців, зокрема, А. Васильченко [1], М. Нетяжука [2], М. Плотнікова і В. Мосейчука [3]. Ці автори у своїх наукових працях оцінили і визначили тенденції, що мають місце в хлібопекарській галузі і на ринку хліба та хлібобулочних виробів.

Виділення недосліджених частин загальної проблеми. Враховуючи те, що хлібопекарська галузь є однією із найважливіших галузей, яка забезпечує продовольчу безпеку країни, багато питань з її регулювання та розвитку ще залишаються

недостатньо вивченими. Зокрема, маловисвітленим залишається питання стосовно факторів, що впливають на виробництво хлібобулочних виробів, ступінь їхнього впливу на виробництво та їх зв'язок.

Мета статті. Метою статті є визначення факторів, що впливають на виробництво хлібобулочних виробів в Україні, їх кореляційний та регресійний аналіз за допомогою нейронних мереж.

Виклад основного матеріалу. Хлібопекарна промисловість – одна із найбільших галузей харчової промисловості, підприємства якої виробляють різні види хлібопекарних виробів з продовольчого борошна. Її структуру формують хлібопекарські підприємства, які задовольняють потреби усіх верств населення в хлібобулочній продукції. Стан і розвиток вітчизняних підприємств хлібопекарської галузі безпосереднім чином впливає на життя і здоров'я населення України. Звідси і особливе значення галузі, стабільна робота якої є гарантією соціальної безпеки і стабільності в країні, тому держава повинна приділяти значної уваги регулюванню виробництва хліба і хлібобулочних виробів.

Державне регулювання виробництва хлібобулочних виробів – це вплив державних органів влади за допомогою різних методів та інструментів на розвиток виробництва хлібобулочних виробів, щоб забезпечити безперерйне виробництво і постачання населенню України хліба, хлібобулочних та інших борошняних виробів.

Для забезпечення сталості функціонування хлібопродуктового підкомплексу надзвичайно важливе значення має комплексне вивчення ринку сировини і факторів, що впливають на виробництво даного продукту харчування та їх аналіз, усе це дасть змогу державі визначити основні напрями розвитку галузі.

Таблиця 1

Динаміка факторів впливу на виробництво хлібобулочних виробів

Рік	Виробництво хліба (тис. т)	ІСЦ на хліб (%)	Населення (тис. осіб)	Міграція населення (тис. осіб)	Доходи населення (млн грн)	Рівень безробіття (тис. осіб)	РНС хліба однією особою в рік (кг)	Виробництво борошна (тис. т)
2003	2334,7	114,8	48004	-24,2	215672	2008,0	105	2826,5
2004	2307,1	111,1	47622	-7,6	274241	1906,7	105	2948,9
2005	2263,7	98,9	47281	4,6	381404	1600,8	105	2943,6
2006	2159,7	107,9	46930	14,3	472061	1515,0	105	2695,7
2007	2033,7	114,2	46646	16,8	623289	1417,6	105	2907,6
2008	1978,4	124,3	46373	14,9	845641	1425,1	101	3029,9
2009	1827,5	112,6	46144	13,5	894286	1958,8	101	2733,7
2010	1807,7	111,3	45963	16,1	1101175	1785,6	101	2632,1
2011	1763,5	108,0	45779	17,1	1251005	1732,7	101	2596,1
2012	1685,6	98,0	45621	31,9	1407197	1657,2	101	2605,5
2013	1559,7	101,1	45508	61,8	1529406	1576,5	101	2542,1
2014	1445,8	114,9	42928	22,5	1531070	1847,6	101	2235,4

Виняткова роль хлібу у раціоні харчування людини, його соціальна значущість накладають свій відбиток на функціонування ринку хлібобулочних виробів як складової українського продовольчого ринку. Ринкова економіка орієнтована на споживача, а виробництво і пропозиція в ній так або інакше підпорядковуються закономірностям та специфічним особливостям формування споживчого попиту, хоча, безумовно, вплив тут взаємний. Ініціатива в організації виробництва та пропозиції нових товарів, активне просування їх на ринок можуть сприяти виникненню та розвитку попиту на ці товари. Таким чином, під час дослідження ринку основна увага повинна приділятися таким визначальним його ознакам, як попит і пропозиція. Попит виступає як специфічна ринкова форма виразу потреб населення в певних товарах та послугах. При цьому специфічність товару, що пропонується на ринку хліба та хлібобулочних виробів, накладає свій відбиток на формування споживчого попиту.

Основними факторами, які впливають на попит хліба, є:

- ціна, яка майже не впливає на обсяги споживання;
- чисельність населення, так, при скороченні чисельності населення знижується попит на хліб;
- міграція населення, яка збільшує попит в місцях міграції;
- доходи населення, так, зниження реальних доходів населення зумовлює збільшення споживання хліба;
- рівень безробіття, при підвищенні рівня безробіття зумовлюється збільшення попиту;
- раціональні норми споживання хліба, які впливають на оптимальну структуру споживання;
- виробництво борошна, тобто при зменшенні сировини зменшується і виробництво хліба.

Враховуючи фактори, які найбільш істотно впливають на виробництво хлібобулочних виробів, ми проведемо кореляційний аналіз цих факторів, що дасть нам можливість визначити наскільки тісним є зв'язок усіх цих факторів з виробництвом хлібобулочних виробів в Україні. Аналіз проведемо на основі даних таблиці 1 за допомогою програмного пакету Statistica.

Аналіз дасть змогу побачити нам, як зміна одного із факторів впливає на виробництво хлібобулочних виробів. Результатом кореляційного аналізу є коефіцієнт кореляції. Кореля-

ція може бути позитивною та негативною. Від'ємна кореляція означає, що збільшення однієї змінної пов'язане зі зменшенням іншої, при цьому коефіцієнт кореляції від'ємний. Додатна кореляція означає, що збільшення однієї змінної пов'язане зі збільшенням іншої, при цьому коефіцієнт кореляції додатний. Результати кореляційного аналізу показані на рисунку 1.

Таким чином, бачимо, що всі ці фактори справляють тією чи іншою мірою безпосередній вплив на виробництво хлібобулочних виробів. Зв'язок між виробництвом хліба та індексом споживчих цін не є тісним, так як коефіцієнт кореляції дорівнює 0,12, що говорить про те, що при зменшенні, або збільшенні ІСЦ на хліб, попит на нього майже не зміниться. Зв'язок між виробництвом хліба і чисельністю населенням є дуже тісним, коефіцієнт кореляції дорівнює 0,92, це означає, що при зменшенні чисельності населення попит на хліб істотно зменшиться. Зв'язок між виробництвом хліба та міграцією населення також є тісним, коефіцієнт кореляції дорівнює -0,79, тобто в місцях міграції попит збільшується. Зв'язок між виробництвом хліба і доходами населення є дуже тісним, так як коефіцієнт кореляції дорівнює -0,98, що говорить про те, що при збільшенні доходів населення, попит на хліб зменшиться. Зв'язок між виробництвом хліба і рівнем безробіття не є тісним, коефіцієнт кореляції дорівнює 0,04, це означає, що при збільшенні або зменшенні рівня безробітних, попит на хліб майже не зміниться. Зв'язок між виробництвом хліба і раціональними нормами споживання хліба є тісним, коефіцієнт кореляції дорівнює 0,86, що говорить про те, що при зменшенні норми споживання, попит на хліб зменшиться. Зв'язок між виробництвом хліба та виробництвом борошна є також тісним, коефіцієнт кореляції дорівнює 0,89, тобто при збільшенні або зменшенні виробництва борошна, виробництво хліба аналогічно збільшиться або зменшиться.

Отже, враховуючи вищесказане, із запропонованих факторів можна виділити п'ять таких основних, як: чисельність населення, міграція населення, доходи населення, раціональні норми споживання, виробництво борошна.

Останнім часом поряд із традиційними методами аналізу соціально-економічних показників все більшого поширення набуває використання нейронних мереж, які належать до сис-

Переменная	Корреляции (Регрес) Отмеченные корреляции значимы на уровне $p < ,05000$ N=12 (Построчное удаление ПД)							
	Виробництво хліба (тис. т)	ІСЦ на хліб (%)	Населення (тис. осіб)	Міграція населення (тис. осіб)	Доходи населення (млн. грн)	Рівень безробіття (тис. осіб)	РНС хліба (кг)	Виробництво борошна (тис. т)
Виробництво хліба (тис. т)	1,00	0,12	0,92	-0,79	-0,98	0,04	0,86	0,81
ІСЦ на хліб (%)	0,12	1,00	-0,01	-0,39	-0,21	0,07	-0,04	0,23
Населення (тис. осіб)	0,92	-0,01	1,00	-0,61	-0,87	0,00	0,72	0,85
Міграція населення (тис. осіб)	-0,79	-0,39	-0,61	1,00	0,81	-0,47	-0,61	-0,51
Доходи населення (млн. грн)	-0,98	-0,21	-0,87	0,81	1,00	-0,09	-0,88	-0,78
Рівень безробіття (тис. осіб)	0,04	0,07	0,00	-0,47	-0,09	1,00	-0,06	-0,26
РНС хліба (кг)	0,86	-0,04	0,72	-0,61	-0,88	-0,06	1,00	0,55
Виробництво борошна (тис. т)	0,81	0,23	0,85	-0,51	-0,78	-0,26	0,55	1,00

Рис. 1. Матриця парних кореляцій

Подробные результаты моделей (Регрес)										
N	Архитектура	Производительность обуч.	Контр. производительность	Тест. производительность	Ошибка обучения	Контрольная ошибка	Тестовая ошибка	Входы	Скрытые (1)	Скрытые (2)
	1	Линейная 2-2-1:1	0,053154	0,089372	0,274393	0,020149	0,091983	0,092143	2	0
2	МП 4:4-3-1:1	0,445671	0,032948	0,419736	0,173430	0,030091	0,140232	4	3	0
3	МП 4:4-4-1:1	0,080075	0,053540	0,353840	0,030762	0,021617	0,112841	4	4	0
4	ОРНС 3:3-6-2-1:1	0,029155	0,763075	0,224732	0,000083	0,002141	0,000535	3	6	2
5	ОРНС 4:4-6-2-1:1	0,023448	0,520655	0,217108	0,000067	0,001353	0,000517	4	6	2

Рис. 2. Таблица детальних результатів моделей

	Регрессия (1 - 5) (Регрес)				
	Виробництво хліба (тис.т). 1	Виробництво хліба (тис.т). 2	Виробництво хліба (тис.т). 3	Виробництво хліба (тис.т). 4	Виробництво хліба (тис.т). 5
Среднее данных	1930,592	1930,592	1930,592	1930,592	1930,592
Ст.откл. данных	283,973	283,973	283,973	283,973	283,973
Среднее ошибки	22,637	-1,303	2,408	23,474	6,855
Ст.откл. ошибки	46,420	110,090	47,545	112,000	74,823
Среднее абсолютной ошибки	37,146	96,228	33,679	66,969	48,723
Отношение ст.откл.	0,173	0,388	0,167	0,394	0,263
Корреляция	0,987	0,953	0,986	0,920	0,965

Рис. 3. Таблица описових статистик

тем штучного інтелекту. Адже сфера їхнього застосування надзвичайно велика: прогнозування змін на фондовій біржі, укладення кредитних планів, прийняття рішень під час посадки пошкодженого літального апарата, апроксимація функцій, розв'язування оптимізаційних задач, керування складними процесами, прогнозування тощо. Саме тому актуальним є використання нейронних мереж і для аналізу факторів впливу на виробництво продуктів харчування поряд з іншими методами.

Перейдемо до побудови нейронної мережі, дані для обчислень беремо з таблиці 1. Для побудови використовуємо модуль Neural Networks програмного пакета Statistica.

У вікні Нейронні мережі ставимо такі параметри:

- тип задачі «Регресія»;
- в якості вхідних параметрів, відповідно до кореляційного аналізу, становимо:

1. населення (тис. осіб);
2. міграція населення (тис. осіб);
3. доходи населення (млн грн);
4. раціональні норми споживання хліба (кг);
5. виробництво борошна (тис. т).

- в якості вихідного параметру становимо виробництво хліба (тис. т).

Далі за допомогою Майстра рішень переходимо у вікно побудови Нейронних мереж.

У вікні Майстра рішень задаємо параметри для створення нейромереж:

- протестувати 100 мереж і зберегти тільки 5 кращих;
- типи нейромережових архітектур, які застосовуються для моделювання – багатошаровий перцептрон, узагальнено-регресійна мережа і лінійна мережа;
- запускаємо аналіз.

Проаналізуємо результати нейромережового моделювання, спрямовані на підтримку регресії на основі детальних результатів моделей (рис. 2).

З рисунка 2 видно, що Майстер створив і запропонував такі найкращі типи нейромережових архітектур: одну лінійну, два багатошарових перцептрони та дві узагальнено-регресійних нейронні мережі.

Вибираємо найкращу модель за допомогою результатів Описових статистик, що являють собою таблицю (рис. 3).

Найбільш інформативним параметром тут у сенсі показника якості моделі є «Отношение ст. откл.». Найкраще значення параметра має третя модель 0,167. Також бачимо, що вона має високий коефіцієнт кореляції вхідних параметрів, який становить 0,986.

Отже, найкращою є третя модель – багатошаровий перцептрон, з архітектурою МП 4:4-4-1:1. Архітектура МП 4:4-4-1:1 ідентифікує модель з чотирма вхідними змінними, однією вихідною змінною та одним прихованим шаром, який містить 4 приховані нейрони.

Графічне зображення архітектури отриманої моделі, зображено на рисунку 4.

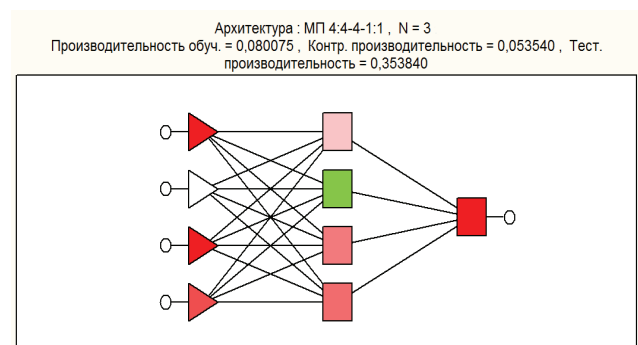


Рис. 4. Архітектура МП 4:4-4-1:1

У програмі Statistica Нейронні Мережі передбачена можливість проведення аналізу чутливості мережі до вхідних змінних. Така процедура дозволяє зробити висновок про відносну важливість вхідних змінних для конкретної нейронної мережі і при необхідності видалити входи з низькими показниками чутливості. Аналіз чутливості можна використовувати з чисто інформаційними цілями, або щоб зробити видалення входів. Аналіз чутливості вносить деяку ясність в питання про корисність тих чи інших змінних. Він дозволяє виділити ключові змінні, без яких аналіз неможливий, та ідентифікувати ті, які можна без шкоди виключити з розгляду.

Отже, проаналізуємо результати чутливості вхідних змінних до вихідної змінної та побачимо, які змінні входять до нашої моделі (рис. 5).

Аналіз чутливості - 3 (Регрес)				
	Населення (тис. осіб)	Доходи населення (млн. грн)	РНС хліба однією особою в рік (кг)	Виробництво борошна (тис. т)
Отношение.3	1,854415	4,715388	1,130704	1,017609
Ранг.3	2,000000	1,000000	3,000000	4,000000

Рис. 5. Аналіз чутливості

Тепер проаналізуємо стандартне прогнозування нейронної мережі, тобто передбачені значення для результуючих змінних у моделі (рис. 6).

Предсказание (3) (Регрес)		
	Виробництво хліба (тис. т)	Виробництво хліба (тис. т). 3
1	2334,700	2359,153
2	2307,100	2277,341
3	2263,700	2207,891
4	2159,700	2159,802
5	2033,700	2049,821
6	1978,400	1967,476
7	1827,500	1959,016
8	1807,700	1819,650
9	1763,500	1722,688
10	1685,600	1635,278
11	1559,700	1570,568
12	1445,800	1467,312

Рис. 6. Таблиця прогнозованих значень регресії

Отже, бачимо, що обрана модель має незначні похибки, а отже її можна назвати надійною. Залишки прогнозованих результатів обчислень моделі представлені на рисунку 7.

Остатки (3) (Регрес)		
	Виробництво хліба (тис. т). 3	Ост. Виробництво хліба (тис. т). 3
1	2359,153	24,4535
2	2277,341	-29,7594
3	2207,891	-55,8090
4	2159,802	0,1022
5	2049,821	16,1213
6	1967,476	-10,9243
7	1959,016	131,5160
8	1819,650	11,9501
9	1722,688	-40,8124
10	1635,278	-50,3224
11	1570,568	10,8676
12	1467,312	21,5116

Рис. 7. Таблиця прогнозованих залишків обчислень

З рисунка 7 видно, що модель справді має незначні залишки, це свідчить про досить високу точність прогнозу.

Графіки фактичних та прогнозованих значень виробництва хлібобулочних виробів в Україні у період з 2003 по 2014 рр. представлені на рисунку 8.

Висновки і пропозиції. Хлібопекарська галузь є однією із найважливіших галузей, яка забезпечує продовольчу безпеку країни. Основними факторами, які впливають на попит хліба, можна назвати такі: ціна, чисельність населення, міграція населення, доходи населення, рівень безробіття, раціональні норми споживання хліба, виробництво борошна. Усі ці фактори, що здійснюють вплив на обсяг попиту на хліб та хлібобулочні

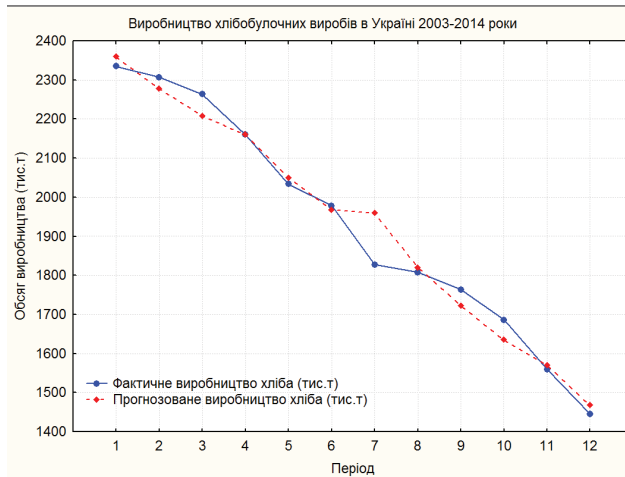


Рис. 8. Фактичні на прогнозовані обсяги виробництва хлібобулочних виробів в Україні 2003–2014 роки

вироби, можна розділити на 3 групи: фактори, які майже не впливають на обсяги споживання хліба; фактори, що призводять до підвищення обсягу попиту на хліб; фактори, що впливають на зниження рівня споживання хлібобулочної продукції.

За результатами кореляційного аналізу ми дізналися, що найбільш вагомими факторами є такі: чисельність населення, міграція населення, доходи населення, раціональні норми споживання хліба, виробництво борошна. Коефіцієнти кореляції цих факторів з виробництвом хлібобулочної продукції знаходяться в межах від -0,79 до -1,00 та від 0,81 до 1,00, а це говорить про дуже тісний зв'язок. Регресійний нейромережевий аналіз допоміг нам визначити чотири фактори, за допомогою яких можна прогнозувати виробництво хлібобулочних виробів в Україні на майбутнє, і кожному з цих факторів був присвоєний свій ранг у моделі відповідно до чутливості. До цих факторів віднесли: доходи населення – ранг 1,00; населення – ранг 2,00; раціональні норми споживання хліба – ранг 3,00; виробництво борошна – ранг 4,00.

Знання про напрям та силу впливу факторів дасть змогу підприємствам-товаровиробникам управляти формуванням виробничої програми, а державі, у свою чергу, знайти напрями розвитку галузі.

Література:

1. Васильченко А.Н. Состояние и перспективы развития хлебопекарной промышленности в Украине / А.Н. Васильченко // Научно-виробничий журнал «Харчова наука і технологія». – Одеса : Вид-во Одеської національної академії харчових технологій. – 2009. – № 1(6). – С. 5-8.
2. Нетяжук М.В. Социальные и экономические аспекты государственного регулирования цен на хлеб / М. Нетяжук // Экономика Украины. – 2005. – № 3. – С. 63-68.
3. Плотников М.Ф. Стратегічні орієнтації підприємств хлібопекарської промисловості / М.Ф. Плотников, В.В. Мосейчук // Экономика АПК. Міжнародний науково-виробничий журнал. – 2007. – № 12(158). – С. 42-48.
4. Статистичний щорічник України за 2013 рік / [щорічник, за ред. О.Г. Осаулєнка]. – Київ : Державна служба статистики України, 2014. – 552 с.
5. Виробництво основних видів промислової продукції по місяцях 2014 року [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/pr/ovp/ovp_u/ovp2014.html.
6. Боровиков В.П. Нейронные сети. Statistica Neural Networks. Методология и технологии современного анализа данных / Боровиков В.П. // Москва. – 2008. – С. 241-256.

Алексейчук В.А. Регрессионный анализ производства хлебобулочных изделий в Украине с помощью нейронных сетей

Аннотация. В статье рассмотрены хлебопекарная отрасль Украины, основные факторы, влияющие на производство хлебобулочных изделий, сделаны корреляционный анализ факторов и регрессионный анализ производства хлебобулочных изделий с помощью модуля Neural Networks программного пакета Statistica, сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: хлебобулочные изделия, государственное регулирование, корреляционный анализ, регрессионный анализ, нейронная сеть.

Alekseychuk V.A. Regression analysis bakery products in Ukraine using neural networks

Summary. In the article the baking industry of Ukraine, the basic factors affecting the production of baked goods made correlation analysis and regression analysis factors Bakery using Neural Networks module software package Statistica, made appropriate conclusions.

Keywords: bakery, government regulation, correlation analysis, regression analysis, neural network.

*Кравченко О.М.,
аспірант кафедри менеджменту,
Одеський національний політехнічний університет*

ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ ПОНЯТІЙНОГО АПАРАТУ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СФЕРІ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Анотація. У статті розглядаються проблеми пов'язані з визначенням основних термінів у ресторанному господарстві, досліджуються структура класифікації виду економічної діяльності «Діяльність із забезпечення страв та напоями», та надаються практичні рекомендації щодо удосконалення існуючого КВЕД ДК 009:2010 (Класифікація видів економічної діяльності).

Ключові слова: ресторанне господарство, готелі та ресторани, діяльність із забезпечення страв та напоями, їдальні, постачання готової їжі, класифікація, вид економічної діяльності, державні стандарти.

Постановка проблеми. Ресторанне господарство є складовою сфери послуг та виконує важливі соціально-економічні завдання. Сьогодні у всьому світі спостерігаються тенденції до збільшення частки сфери послуг у ВВП.

Розвиток ресторанного господарства сприяє збільшенню доходів бюджету, створенню нових робочих місць, розвитку інфраструктури і, загалом, розвитку третинного сектору економіки. Тому, одним із пріоритетних завдань держави має стати розвиток сфери ресторанного господарства [1, с. 146].

Сучасні процеси глобалізації проявляються у збільшенні зовнішньоекономічних контактів України з різноманітними світовими та регіональними об'єднаннями, що, в свою чергу, створює потребу в гармонізації вітчизняного законодавства та документації, в тому числі стандартів статистичної звітності, до міжнародних норм. Сфера послуг та ресторанне господарство в її складі не є виключенням [2].

В Класифікації видів економічної діяльності України, далі КВЕД, діяльність ресторанного господарства класифікується як «Діяльність із забезпечення страв та напоями». На відміну від міжнародних класифікацій, вітчизняна класифікація ресторанного господарства більш укрупнена та не включає різновиди закладів ресторанного господарства. З одного боку, таке укрупнення спрощує процес статистичного обліку, з іншого, не дає достатньо даних для аналізу насиченості ринку тими, чи іншими специфічними закладами ресторанного господарства. Існуюча класифікація потребує доопрацювання, що дозволить підняти рівень якості статистичного обліку з метою отримання достовірної інформації для планування подальшого розвитку та підвищення ефективності діяльності ресторанного господарства України [3, с. 156].

Огляд останніх досліджень і публікацій. Питаннями класифікації, типізації, визначення понять ресторанного господарства та видів закладів ресторанного господарства присвячені роботи таких вчених, як Столяренко О.М. [1], Остафійчук Я.В. [2], Соколи І.І. [3], Андрющенко Р.О., Мазаракі А.А., Пятницька Т.Г. [4], Міценко Н.Г., Лейзерук О.О., Добоні В.В. [5] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну увагу з боку науковців до поставленої проблеми питання визначень та класифікації у

ресторанному господарстві залишаються суперечливими, та потребують додаткової уваги.

Метою дослідження є виявлення проблемних питань в понятійному апараті ресторанного господарства, дослідження існуючих класифікацій видів діяльності господарства, та надання рекомендацій щодо їх вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. Ресторанне господарство (далі РГ) – це вид економічної діяльності суб'єктів господарської діяльності щодо надавання послуг відносно задоволення потреб споживачів у харчуванні з організуванням дозвілля або без нього. Суб'єкти господарювання здійснюють діяльність у ресторанному господарстві через заклади РГ [6]. Таке визначення наведено у чинних ДСТУ 3862-99 «Ресторанне господарство. Терміни та визначення». Попре чітке визначення поняття ресторанного господарства в наведеному документі, виникають суперечності. Це пов'язано з тим, що згідно іншого документу – ДК 009:2010 «Класифікація видів економічної діяльності» [7], що є чинним з 01.01.2012 р., назву виду економічної діяльності «Ресторанне господарство» змінено на «Діяльність із забезпечення страв та напоями». Таким чином, на сьогодні в офіційних документах використовують два взаємозамінні поняття, що є наслідком правил використання КВЕД.

КВЕД – це статистичний інструмент для впорядкування економічної інформації. Використання КВЕД для статистичних потреб передбачає дотримання методологічних правил, структури класифікації та визначених меж між позиціями, структурних зв'язків між класифікаціями діяльності, продукції та товарів зовнішньоекономічної діяльності, методу «зверху-вниз» (top-down) щодо основного виду діяльності, визначень статистичних одиниць тощо. Будь-яке використання КВЕД не для статистичних потреб (адміністративних або нормативних) здійснюють самі користувачі за власними правилами, відповідаючи за це та належно пояснюючи таке використання [7].

На нашу думку, така «м'яка» політика щодо використання КВЕД спричиняє плутанину через відсутність уніфікованих понять, обов'язкових до застосування одночасно як у статистичному обліку, так і у нормативно-правовому забезпеченні. Навіть у Статистичному щорічнику за 2013 р. [8] зустрічаються угруповання інформації щодо діяльності ресторанного господарства у складі виду економічної діяльності «Тимчасове розміщення і організація харчування» [8, с. 30, 32, 54, 56, 58, 60, 249, 276, 282, 287, 333]; та окремо – під назвами «Ресторанне господарство» [8, с. 253, 259, 273] і «Діяльність із забезпечення страв та напоями» [8, с. 269]. На нашу думку, це ускладнює облік, оскільки виникає питання сумісності наведених даних.

Певну невідповідність у нормативних документах, що регулюють ресторанне господарство помітили також Міценко Н.Г., Лейзерук О.О., Добоні В.В. [5, с. 58]. Вони відзначили, що за Класифікатором видів економічної діяльності (КВЕД-2010), ресторанне господарство відносять до розділу 56 – «Діяльність із забезпечення страв та напоями» секції I – «Тимчасове

розміщування й організація харчування». Відповідно до нього передбачається діяльність з обслуговування їжею та напоями за умови, що їжу та напої споживають на місці у традиційних ресторанах, ресторанах самообслуговування або швидкого обслуговування, що працюють як постійно, так і тимчасово, з наданням місць для сидіння або без їх надання. Таким чином, акцент робиться саме на функціонуванні ресторанів, хоча і зазначається, що – «... вирішальним фактором є те, що пропонується їжа, придатна для негайного споживання на місці, а не тип закладу, що її пропонує». Разом з тим, зазначений розділ КВЕД передбачає: «Діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування» (56.1), «Постачання готових страв» (56.2), «Обслуговування напоями» (56.3). Науковці стверджують, що клас 56.10 – «Діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування» включає послуги з надання харчування споживачам, незалежно від того, чи їх подають у спеціалізованих місцях громадського харчування або в ресторанах самообслуговування, чи їх споживають у приміщенні, забирають із собою або замовляють додому. З іншого боку, цей клас включає діяльність ресторанів, кафе, ресторанів швидкого обслуговування, місць з наданням їжі для споживання за межами закладу, вагончиків з продажу морозива, пересувних вагончиків з продажу їжі, діяльність з приготування їжі в торговельних наметах. Водночас, клас 56.30 – «Обслуговування напоями» передбачає діяльність барів, таверн, закусточних, дискотек (з перевагою споживання напоїв), пивних, кафе, ларьків із продажу фруктових соків, пересувних кіосків з продажу напоїв. Можемо погодитися з авторами, що зазначений в КВЕД перелік закладів ресторанного господарства не відповідає Класифікації закладів ресторанного господарства (ДСТУ 4281:2004), що виокремлює наступні типи: ресторан (ресторан-бар), кафе (кафе-кондитерська, кафе-морозиво, кафе-молочне, кав'ярня, кафе-бар,

кафе-пекарня, чайний салон), кафетерій, закусточна, шинок, бар (винний, пивний, молочний, вітамінний, коктейль-бар, нічний клуб, пивна зала), їдальня, буфет, фабрика-заготівельня, фабрика-кухня, домова кухня, ресторан за спеціальними замовленнями (catering) [14].

На нашу думку зазначений в чинному КВЕД перелік закладів ресторанного господарства не тільки не відповідає Класифікації закладів ресторанного господарства (ДСТУ 4281:2004), але є недостатнім для забезпечення потреб аналізу діяльності ресторанного господарства в Україні.

Попередня класифікація КВЕД ДК 009-96 [10], на відміну від діючої, була більш деталізованою (рис. 1). В ній була секція Н – «Готелі та ресторани», розділ «Ресторани» включав три групи: 55.3 – «Ресторани», 55.4 – «Бари», 55.5 – «Їдальні і постачання готової їжі», також у рамках кожної групи були виділені класи та підкласи видів економічної діяльності. Такий поділ дозволяв аналізувати структурні зміни в ресторанному господарстві. В статистичному збірнику за 2012 р. інформація щодо структури підприємств ресторанного господарства представлено в розрізі групувань: «діяльності ресторанів», «діяльності кафе», «діяльності барів», «діяльності їдалень та постачання готової їжі» [9, с. 282]. Інформацію щодо структурних змін за наведеними ознаками можна прослідкувати більш як за 10 років. Класифікація ресторанного господарства у новій, нині діючій редакції КВЕД ДК 009:2010 [7], що приведена у відповідність до діючих є значно скороченою як відносно попередньої, так і відносно міжнародного галузевого класифікатору ISIC Rev 4 [11].

У нині діючій класифікації взагалі не передбачено поділ на підкласи (рис. 2). Як і в міжнародній класифікації ISIC Rev 4 (рис.3), класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010 [7] передбачає, що «Діяльність із забезпечення стра-

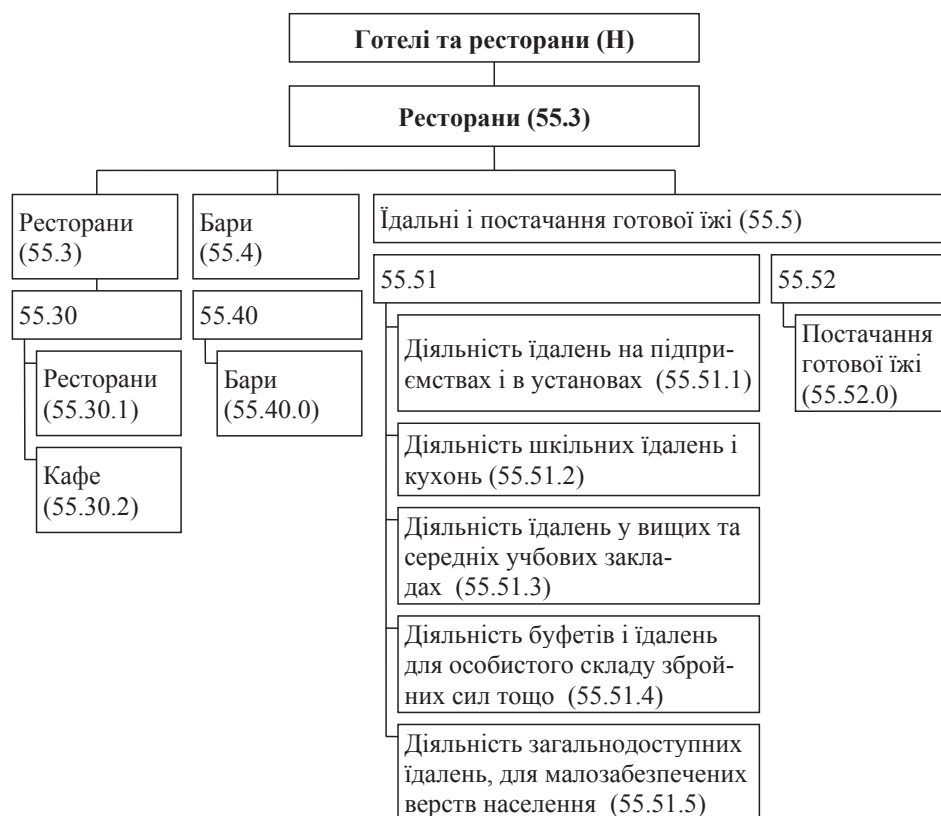


Рис. 1. Схематичне зображення класифікації закладів РГ України

Джерело: систематизовано автором згідно КВЕД ДК 009-96 [10]

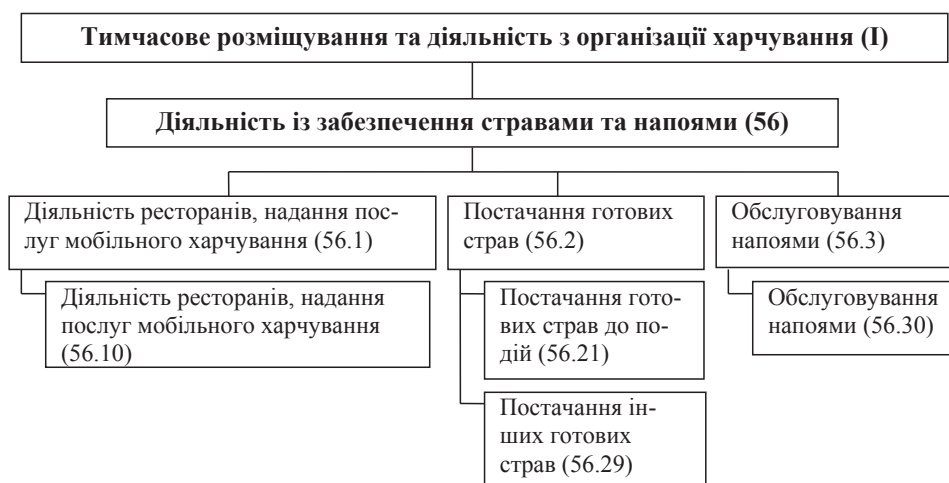


Рис. 2. Схематичне зображення класифікації ресторанного господарства згідно ДК 009:2010 «Класифікація видів економічної діяльності», чинного від 01.01.2012 р. [3, с. 156]

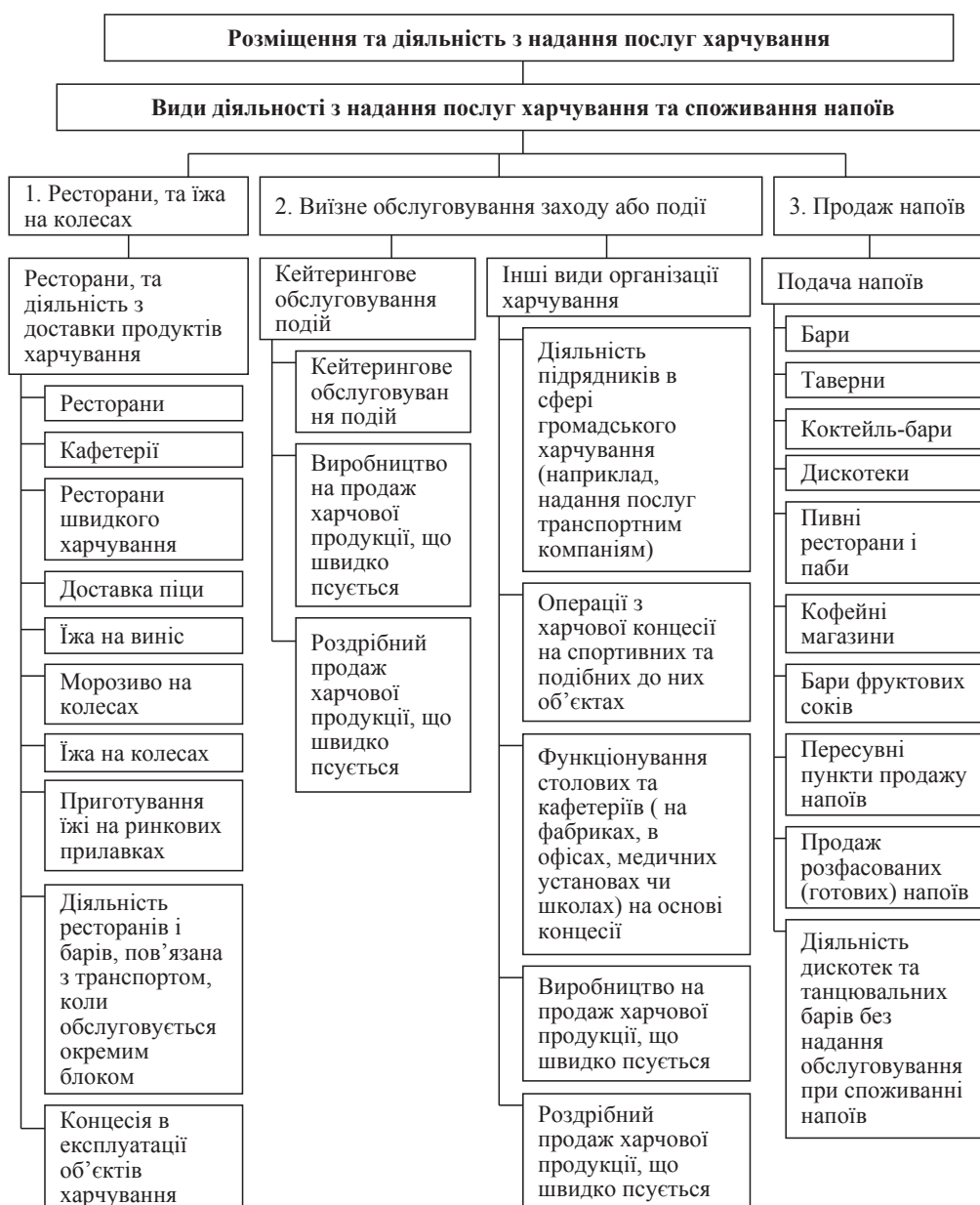


Рис. 3. Схематичне зображення діючої класифікації ресторанного господарства згідно з ISIC Rev 4, 2008 р. [3, с. 155]

вами та напоями» (56) входить до складу секції I – «Тимчасове розміщення та діяльність з організації харчування», та поділяється на три групи: «Діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування» (56.1), «Постачання готових страв» (56.2), «Обслуговування напоями» (56.3). В цій частині класифікації ISIC Rev 4 та ДК 009:2010 – ідентичні.

Як ми бачимо, далі у міжнародній класифікації ISIC Rev 4 наведено детальний опис підкласів, що формують діяльність із забезпечення стравами та напоями. У вітчизняній класифікації такий розгорнутий поділ відсутній. З 2013 р. інформація у Статистичному щорічнику України подається за редакцією нового КВЕД ДК 009:2010 в розрізі: «Діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування», «Постачання готових страв», «Обслуговування напоями» [9, с. 270]. На нашу думку, такий поділ є цілком неінформативним, оскільки базується не на поділі на підкласи (що є типами закладів РГ згідно ДСТУ 4281:2004), а на поділі за групами.

Діючий КВЕД гармонізовано на рівні розділів з Міжнародною стандартною галузевою класифікацією всіх видів економічної діяльності (ISIC, Rev. 4 – 2008) та на рівні класів з Класифікацією видів економічної діяльності ЄС (NACE, Rev. 2 – 2006). На відміну від попередніх редакцій, КВЕД не має рівня підсекції через відсутність такого рівня в базовій класифікації NACE (Rev. 2). За результатами перегляду у КВЕД також немає рівня підкласу, що зумовлено значною деталізацією класів у NACE (Rev. 2). З огляду на це, КВЕД є національною класифікацією, ідентичною базовій міжнародній статистичній Класифікації видів економічної діяльності ЄС – NACE (Rev. 2) [7].

Вважаємо, що у діючому КВЕД недостатньо деталізовано класи для ресторанного господарства. Такий підхід до класифі-

кації ресторанного господарства обмежує можливості аналізу структурних змін, залишає багато простору для суперечливого трактування змісту кожного з пунктів класифікації, та не дає можливості здійснення нормативно-правового регулювання стосовно окремих типів закладів ресторанного господарства. Міжнародна класифікація ISIC Rev 4, на відміну від вітчизняної та NACE (Rev. 2), включає в себе розподіл закладів ресторанного господарства за типами. Оскільки, нині діючий КВЕД не має рівня підкласу, що раніше включав в себе поділ закладів ресторанного господарства за типами, а поділ суб'єктів ресторанного господарства за класами фактично дублює поділ за групами, рекомендуємо деталізувати класифікацію на рівні класів, та включити туди розподіл закладів ресторанного господарства за типами. Детально розглянувши попередні та існуючі класифікації закладів ресторанного господарства, що наведені в нормативних документах України, та міжнародні класифікації ISIC Rev, ми дійшли до висновку, що доцільно буде включити до класифікації наступні типи закладів ресторанного господарства на рівні класів: ресторан, кафе, ресторан швидкого обслуговування, кафетерій, закусочна, їдальня, буфет, пересувні пункти продажу їжі у складі групи «Діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування»; постачання готової їжі та напоїв та обслуговування виїзних подій (кейтеринг) у складі групи «Постачання готових страв»; бар, дискотека, пересувний пункт продажу напоїв в складі групи «Обслуговування напоями» (рис. 4).

Така вдосконалена класифікація дозволить, наприклад, реформувати систему оподаткування. У попередніх дослідженнях було проаналізовано зарубіжний та вітчизняний досвід щодо оподаткування діяльності підприємств ресторанного



Рис. 4. Схематичне зображення рекомендацій щодо вдосконалення діючого КВЕД ДК 009:2010 на рівні класів виду економічної діяльності «Діяльність із забезпечення стравами та напоями»

господарства, та зроблено висновок, що використання існуючої спрощеної системи оподаткування підприємств ресторанного господарства в Україні на базі єдиного податку стимулює штучне подрібнення бізнесу, приховування реальних доходів, є причиною випадків відмови працівникам у офіційному працевлаштуванні. Нами було рекомендовано удосконалити існуючу систему оподаткування шляхом зміни бази та ставки оподаткування ресторанного господарства. За базу оподаткування було запропоновано використовувати кількість посадкових місць та / або виробничі площі закладів ресторанного господарства. Було визначено, що ставка оподаткування залежатиме від місця розташування закладу, його типу та класу [12].

Більш детальна класифікація виду економічної діяльності «Діяльність із забезпечення стравами та напоями» на рівні класів у КВЕД ДК 009:2010, що включатиме деталізацію за типами закладів ресторанного господарства, дозволить:

- забезпечувати інформативність статистичних даних;
- досліджувати структурні зміни в ресторанному господарстві України;
- визначити тенденції розвитку ресторанного господарства України;
- диференціювати ставки оподаткування ресторанного господарства відповідно до типів закладів ресторанного господарства;
- прогнозувати величини податкових надходжень, що можна буде отримати за умов зміни ставки і бази оподаткування у ресторанному господарстві.

Висновки. Через недостатню гармонізацію визначень, що використовуються у класифікації КВЕД ДК 009:2010, та визначень, що використовуються в інших нормативно-правових документах, виникають суперечності щодо визначень понять «Ресторанне господарство» та Діяльність із забезпечення стравами та напоями, які по суті є однаковими. Задля унеможливлення неправильного трактування зазначених термінів рекомендуємо уніфікувати понятійний апарат згідно КВЕД ДК 009:2010. Класифікація ресторанного господарства, що надано в діючому КВЕД ДК 009:2010 в розділі «Діяльність із забезпечення стравами та напоями» (56) є недостатньо деталізованою в порівнянні з міжнародними аналогами, та потребує доопрацювання. Надані рекомендації допоможуть розширити та оптимізувати існуючу класифікацію з метою підвищення інформативності статистичних даних та збільшення можливостей аналізу та управління діяльністю ресторанного господарства.

Література:

1. Столяренко О.М. Поняття та види закладів ресторанного господарства / О.М. Столяренко, Н.П. Щербельова // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 4 (58). – С. 146–149.
2. Остафійчук Я.В. Підходи до класифікації послуг у контексті формування системи управління сферою послуг [Електронне видання] / Я.В. Остафійчук // Ефективна економіка. – 2012. – № 1. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=892>
3. Sokoly I.I. Classification transformation in the food sector [Електронне видання] / I.I. Sokoly, O.M. Kravchenko // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 2 (12). – С.150 – 158. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/No2/150-158.pdf>
4. Заклади ресторанного господарства. Класифікація : ДСТУ 4281:2004. – [Чинний від 2004-31-03; розробники: Р. Андрющенко, А. Мазаракі, Г. П'ятиницька та ін.]. – К.: Держспоживстандарт України, 2004. – 12 с. – (Національний стандарт України).

5. Міценко Н.Г., Лейзерук О.О., Добоні В.В. Сучасні тенденції типізації закладів ресторанного господарства та перспективи їх ефективного функціонування / Н.Г. Міценко, О.О. Лейзерук, В.В. Добоні // Торгівля, комерція, підприємництво: зб. наук. праць. – Вип. 16. – Львів: Львівська комерційна академія, 2014. – С. 58–63.
6. Ресторанне господарство. Терміни та визначення: ДСТУ 3862-99 [Електронне видання] / [Затв. наказом Держ. ком. України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 26.09.2003 № 185]. – Режим доступу: <http://document.ua/restoranne-gospodarstvo.-termini-ta-viznachennja-nor2733.html>.
7. Класифікація видів економічної діяльності: Національний класифікатор України: ДК 009:2010 / [Затв. наказом Держспоживстандарту України від 11.10.2010 N 457]. – К.: Видавничий будинок ФАКТОР, 2011. – 160 с.
8. Статистичний щорічник України за 2013 рік / Державна служба статистики України. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2014. – 534 с.
9. Статистичний щорічник України за 2012 рік / Державна служба статистики України. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2013. – 552 с.
10. Класифікація видів економічної діяльності: ДК 009-96 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN560.html
11. International Standard Industrial Classification of All Economic Activities: ISIC Rev 4, 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unstats.un.org/unsd/publication/seriesM/seriesm_4rev4e.pdf
12. Кравченко О.М. Удосконалення системи оподаткування ресторанного господарства України [Електронне видання] / О.М. Кравченко // Глобальні та національні проблеми економіки: Електронне фахове видання. – Миколаїв: Миколаївський національний університет ім. В.О. Сухомлинського, 2015. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-5-2015>

Кравченко О.М. Проблемы использования понятийного аппарата и классификации деятельности в сфере ресторанного хозяйства

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы, связанные с определением основных понятий в ресторанном хозяйстве, изучается структура классификации вида экономической деятельности «Деятельность по обеспечению едой и напитками», даются практические рекомендации по усовершенствованию существующей классификации видов экономической деятельности ДК 009:2010.

Ключевые слова: ресторанное хозяйство, отели и рестораны, деятельность по обеспечению едой и напитками, столовые, поставка готовой еды, классификация, вид экономической деятельности, государственные стандарты.

Kravchenko O.M. Problems of using the conceptual framework and classification of activities in the restaurant sector

Summary. The article reviews problems related to the definition of key terms in the restaurant industry, investigates the structure of economic activity classifications «The activities on providing food and drinks», and provided practical recommendations for improving existing Classification of Economic Activities DK 009:2010.

Keywords: restaurant industry, hotels and restaurants, activity on providing food and drinks, canteens, food providing, classification, kinds of economic activities, state standards.

*Куценко Т.Ф.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри макроекономіки та державного управління,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана**Мартінович П.Г.,**студент факультету інженерних систем і технологій,**Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*

ГАРАНТУВАННЯ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ПРІОРИТЕТ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті розглядаються ключові економічні аспекти бюджетної безпеки України у контексті нової моделі зростання національної економіки «Україна-2020». Стратегія передбачає реалізацію 62 реформ та програм розвитку держави, виконання яких вимагає, зокрема, високого рівня бюджетної безпеки. З економічної точки зору, бюджетна безпека виражає здатність держави за допомогою бюджету виконувати властиві їй функції та завдання. Відтак, гарантування бюджетної безпеки держави знаходиться серед ключових завдань при реалізації її стратегічних соціально-економічних пріоритетів.

Ключові слова: бюджет, бюджетна безпека, бюджетна політика, дефіцит, економічні реформи, «Україна-2020».

Постановка проблеми. Системна криза у воєнній, економічній та соціальній сферах функціонування держави намагається поглинути Україну, затягнути український народ у безодню повного краху. Тому публікація 12 січня 2015 року Указу Президента України № 5/2015 «Про Стратегію сталого розвитку «Україна-2020» викликала велику надію в суспільства [1]. Стратегія визначає цілі, напрями, пріоритети розвитку країни, а також показники досягнення цих цілей. Метою реформ визначено досягнення європейських стандартів життя та гідного місця України в світі.

При цьому реалізація ключових соціально-економічних пріоритетів в Україні в конститутивних моментах залежить від адекватності та ефективності інструментів фіскальної та монетарної політики. Бюджет при цьому розглядається як ключовий тактичний інструмент реалізації завдань економічної стратегії, а бюджетна політика – покликана забезпечувати виконання державою власних функцій, тим самим генеруючи її дієздатність у процесі формування та досягнення основних завдань соціально-економічного розвитку. Від ефективності виконання бюджетом завдань і функціональної збалансованості бюджетної політики, що спрямована на гарантування бюджетної безпеки країни, значною мірою залежатиме результативність анонсованих реформ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми бюджетної безпеки розглядаються фахівцями з державних фінансів та експертами з питань національної безпеки досить жваво, робляться акценти на тих чи інших її аспектах, зокрема у працях таких вчених, як О. Барановський, Л. Борщ, В. Соловйов, В. Геєць, Г. Дарнопих, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, В. Мунтян, В. Предборський, А. Сухоруков, О. Користін, В. Андрощук, О. Колісник, І. Дідович, В. Федосов, І. Луцик, В. Рудик та ін.

Виділення не виділених раніше частин загальної проблеми. Питання бюджетної безпеки, що розглядаються в науко-

вій літературі, очевидно є дуже актуальними в умовах нинішніх українських реалій. Особливо важливо розглядати ці питання у контексті економічних реформ, які заявлені та реалізуються Урядом, акцентуючи увагу саме на безальтернативному виборі в якості одного із стратегічних пріоритетів цих реформ, насамперед – гарантування бюджетної безпеки України.

Мета статті. Метою статі є обґрунтувати необхідність гарантування бюджетної безпеки в якості стратегічного пріоритету сучасних економічних реформ в Україні, що нині відбуваються, на основі визначальної ролі бюджету як матеріальної бази реалізації довгострокової стратегії розвитку країни.

Виклад основного матеріалу. Бюджетна безпека держави є невід’ємною детермінантою стратегії соціально-економічного розвитку держави. Гарантування бюджетної безпеки є винятковою прерогативою держави. Ніхто інший не в змозі вирішити це завдання. Відповідно до Наказу Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» № 1277 від 29 жовтня 2013 року, «бюджетна безпека» – це стан забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості державних фінансів, що надає можливість органам державної влади максимально ефективно виконувати покладені на них функції [2, с. 43].

У цілому бюджетна безпека держави зумовлюється процесом бюджетотворення, рівнем бюджетної дисципліни, своєчасністю прийняття та характером касового виконання бюджету, розміром бюджету, рівнем перерозподілу ВВП через бюджет, розміром, характером та рівнем дефіциту бюджету, методами фінансування дефіциту тощо, які загалом формують її загальні цільові критерії.

Нестабільність у цій сфері не дозволяє забезпечити відповідний рівень економічного зростання, ускладнює здійснення ефективної реструктуризації економіки, здійснює негативний вплив на макроекономічну, банківську, боргову сфери в Україні. За такої ситуації, коли відбувається значна дестабілізація економіки, постає необхідність комплексного підходу до постійного моніторингу та аналізу параметрів стану системи державних фінансів в цілому та показників бюджетної безпеки зокрема.

Сьогодні, у зв’язку з обраним європейським вектором розвитку, потрібно враховувати у першу чергу стандарти та вимоги ЄС. Вже передбачаються певні заходи адаптації до нової європейської тенденції розвитку. Так, однією із 62-х реформ, що проголошені у Стратегії «Україна-2020», є реформа фінансового контролю держави та стабілізації державного бюджету [3]. Також серед 25 ключових показників розвитку України базовими визначені: 1) максимальне відношення загального дефіциту бюджету, включно з НАК «Нафтогаз України», до ВВП

(див. рис. 1, 2) максимальне відношення загального державного боргу до ВВП (див. рис. 2).

У той же час дослідження основних показників бюджетної безпеки свідчать про те, що бюджет України є дефіцитним протягом останніх багатьох років. Так, найважливіший показник, що ілюстрував стан бюджетної сфери України загалом і бюджетної безпеки зокрема, окрім дефіциту державного бюджету (див. рис. 3), – загальний обсяг фіскального розриву в країні, або обсяг тих коштів, яких не вистачає на покриття всіх «дірок» сфери державних фінансів, за офіційними даними ще на 1.04.2014 року склав 289 млрд грн, що практично було тотожним сумі доходів державного бюджету на 2014 рік.

Таким чином, загалом у 2014 р. Україна має загальний обсяг фіскального розриву 289 млрд грн, що практично тотожне сумі державного бюджету на поточний рік. Не вистачає такої ж суми, як і всі доходи і збори, які будуть відбуватися у 2014 р. [5]. Варто також врахувати, що за три роки в офшорні

зони було виведено 70 млрд дол. США, що вимагає окремого дослідження з метою вирішення проблеми.

Також варто виокремити три ключові державні монополії, які також перебувають у фактичному неплатоспроможному стані (див. рис. 4). Дефіцит НАК «Нафтогаз України» у 2014 році склав 33,4 млрд грн. Проте загальні борги НАК «Нафтогаз України», крім вищезазначених, перед кредиторами склали станом на 1.04.2014 майже 85 млрд грн. Друга компанія – Державне агентство автомобільних доріг «Укравтодор» – залучила і не повернула загалом 37 млрд грн. Третя – «Укрзалізниця» – взяла кредити і не повернула додатково 24 млрд грн. До 289 млрд грн варто додати квазіфіскальний дефіцит основних монополістів, які були щойно зазначені: НАК, Укравтодор, Укрзалізниця на загальну суму –140 млрд грн.

Отже, фіскальний дефіцит, який складається з фіскального розриву у розмірі 289 млрд грн і квазіфіскального дефіциту, який складається з боргів державних компаній, вже перевалив за 500 млрд грн [6].

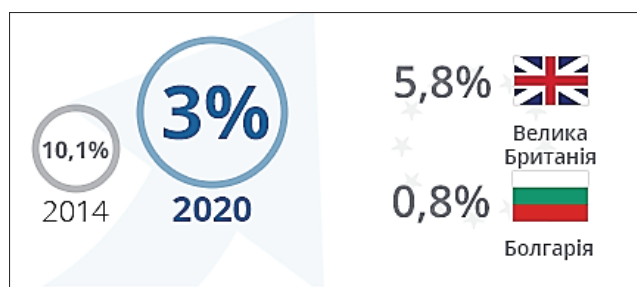


Рис. 1. Максимальне відношення загального дефіциту бюджету (включно з НАК «Нафтогаз України»), до ВВП за даними прогнозу МВФ (Україна 2014) / Маастрихтські критерії конвергенції (Україна 2020) / за даними Eurostat (максимальне та мінімальне значення серед країн ЄС) [3]



Рис. 2. Максимальне відношення загального державного боргу до ВВП за даними прогнозу МВФ (Україна 2014) / Маастрихтські критерії конвергенції (Україна 2020) / за даними Eurostat (максимальне та мінімальне значення серед країн ЄС) [3]

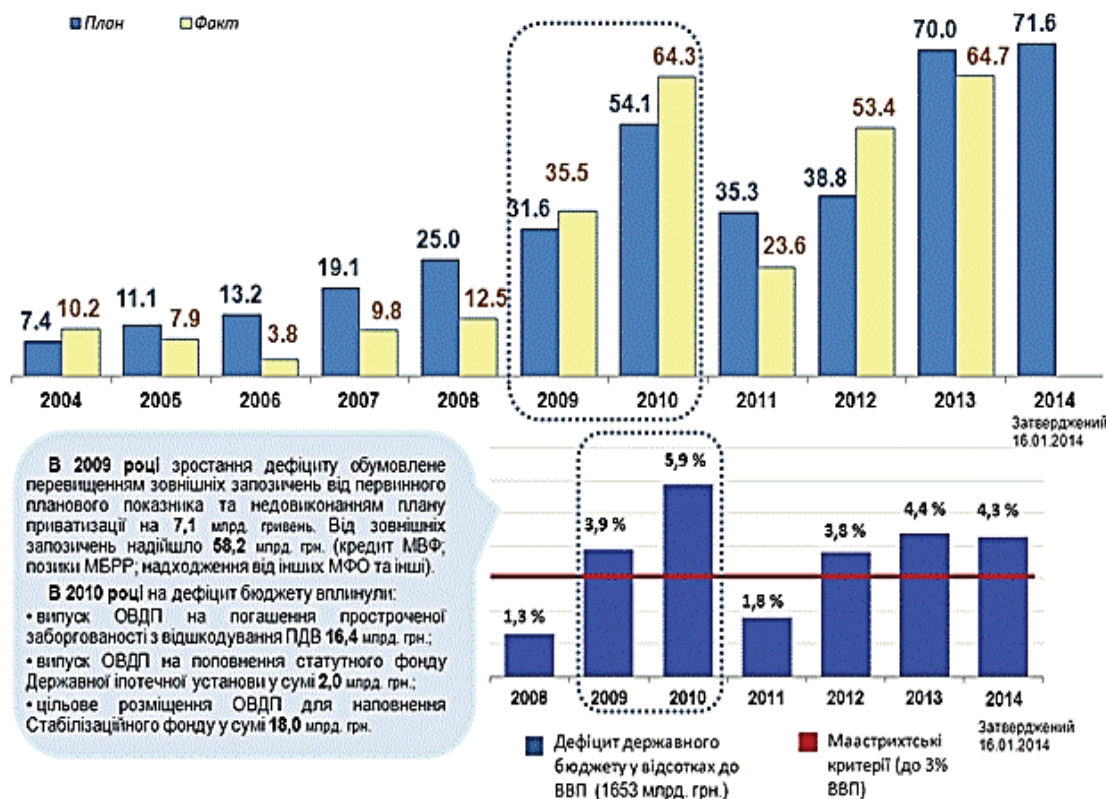


Рис. 3. Динаміка дефіциту державного бюджету України за період 2004–2014 рр.

Щодо ситуації з бюджетом на 2015 рік за даними Міністерства фінансів України варто розглянути його основні параметри (таблиця 1) з урахуванням додаткових видатків (таблиця 2) та реформи міжбюджетних відносин [7].

Таблиця 1
Основні параметри зведеного бюджету – 2015, млрд грн

	2015 (затверджений)	2015 (зміни)	Приріст	%
ВВП	1721	1850		
Доходи	576	599	22,5	3,9
у % до ВВП	33,5	32,4	-	1,1
Видатки	628	664	35,7	5,7
у % до ВВП	36,5	35,9	-	0,6
Кредитування	11,7	11,2	-	0,5
у % до ВВП	0,7	0,6	-	0,1
Дефіцит	63,7	76,3	12,6	
у % до ВВП	3,7	4,1	+ 0,4	

Складено на основі джерела [7]

У світлі виконання Стратегії «Україна-2020» реформа міжбюджетних відносин – це стимул для місцевих громад ефективніше наповнювати свої кошториси, переходити на самозабезпечення та ощадно планувати свої видатки. З коментарів міністра фінансів України Н. Ярьсько щодо заходів, які розпочаті в Україні у цій сфері, частина нових місцевих податків дозволить закумуляувати у загальному фонді місцевих бюджетів додаткового ресурсу до 25 млрд грн. В цілому ж, враховуючи нову систему міжбюджетних трансфертів, додатковий ресурс місцевих бюджетів лише в поточному 2015 році складе близько 45 млрд грн.

Починаючи з 2015 року, джерела наповнення місцевих бюджетів було розширено за рахунок передачі з державного бюджету на місця цілої низки податків, а також запровадження нових зборів. Зокрема, тепер місцева влада буде збирати 100% плати за надання адміністративних послуг, 100% державного мита, 10% податку на прибуток підприємств.

Таблиця 2
Додаткові видатки, що відображені у змінах до зведеного бюджету – 2015, млрд грн

Обслуговування державного боргу	+ 21,5
Допомога переселенцям із зони АТО	+ 2,9
Збільшення субсидій для компенсації підвищення тарифів	+ 12,5
Дитяча онкологія, гемодіаліз, придбання маммографів	+ 0,4
Перегляд видатків, залежних від курсу гривні	+ 1,3
Фінансова підтримка АПК	+ 0,3
Виплата простроченої заборгованості шахтарям за 2014 р.	+ 0,2
Видатки місцевих бюджетів на виконання власних повноважень	+ 0,3
Реалізація програм допомоги Європейського Союзу	+ 0,4
Зменшення трансферту Пенсійного Фонду	- 3,9
Реформування освітньої галузі	- 0,3
Інші зменшення видатків	- 0,2
ВСЬОГО	35,7

Складено на основі джерела [7]

Разом з тим у місцеві бюджети надходять збори з роздрібною продажу підакцизних товарів (пива, алкогольних напоїв, тютюнових виробів, нафтопродуктів) за ставкою 5% вартості реалізованого товару. Крім того, їхні доходи поповняться податком на нерухомість, яким відтепер оподатковується і комерційне (нежитлове) майно, податком на автомобілі з великим об'ємом двигуна, 80% екологічного податку (замість 35%) та 25% плати за надра. І найголовніше – тепер саме місцева влада буде вирішувати, на які потреби вона може витратити ці кошти [7].

Отже, бюджет України нині перебуває під впливом цілої низки факторів, які значно залежні від внутрішньої ситуації у зв'язку з кризою у війсьній, економічній та соціальній сферах, а також від політичних рішень, зокрема у фінансовій політиці держави щодо економічних реформ.

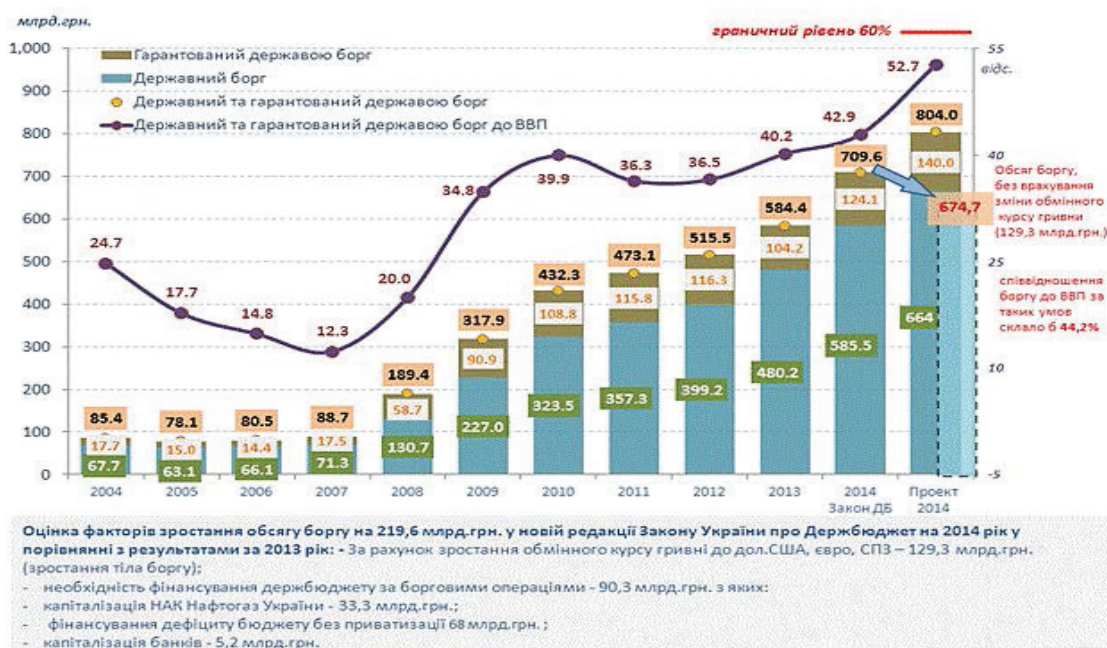


Рис. 4. Динаміка державного та гарантованого державою боргу України у 2004–2014 рр. [6]

На сьогодні значним тягарем для бюджету є необхідність обслуговування значних сум міжнародних кредитів, отриманих Україною ще під час погіршення внутрішньої економічної ситуації протягом глобальної фінансової кризи, а також і в наступні роки за певних причин, зокрема і в останній період у зв'язку із зростанням військових витрат задля протистояння військовій агресії Росії та необхідності пошуків джерел для подолання кризи.

Якщо у 2011 році співвідношення до ВВП боргового навантаження було 36%, то за останні три роки борги України перед іноземними і внутрішніми кредиторами зросли вдвічі. Було позичено 37 млрд дол. США.

Загальний обсяг боргу вже на 1.04.2014 року вже перевищив 800 млрд грн і практично підійшов до критичного рівня – 52,7% ВВП (відповідно до вимог ЄС – 60% державного боргу по відношенню до ВВП) (див. рис. 4).

За даними НБУ, у 2014 році загальна сума державного і гарантованого державою боргу в гривневому еквіваленті зросла у 1,9 рази – до 1100,8 млрд грн і сягнула 70,3% ВВП [8]. Суттєвий вплив на зростання боргу мала девальвація гривні, урахувуючи валютну складову (в останні роки становила в середньому близько 65%). Водночас у доларовому еквіваленті державний та гарантований борг знизився на 3,4 млрд дол.

США – до 69,8 млрд дол. США. Під час використання доларового ВВП, що базується на середньому за рік обмінному курсі, рівень боргу відносно ВВП становив близько 53%. Для країн з високим рівнем доларизації, до яких можна віднести й Україну, у світовій практиці достатньо часто використовується саме такий метод розрахунку [8].

За нинішніх обставин, коли значно посилюється вплив на українську економіку, зокрема, неекономічних чинників – воєнних, інформаційно-психологічних, соціальних й адміністративних, та помітно зріс безпосередній і опосередкований вплив інших держав на розвиток економічних процесів у країні, загалом фінансово-політична ситуація в Україні відображає особливі загрози бюджетній безпеці на всіх рівнях (див. рис. 5), про що наголошують багато науковців та практиків.

Це доводить, що гарантування бюджетної безпеки держави знаходиться серед ключових завдань при реалізації її стратегічних соціально-економічних пріоритетів з метою виконання Стратегії «Україна-2020» та вимагає термінових дієвих кроків з боку держави.

Висновки і пропозиції. Ситуація у сфері державних фінансів України, яка відзначається високим рівнем державної заборгованості за останній період, зокрема 2013–2015 роки, характеризується також значним дефіцитом, скорочення якого

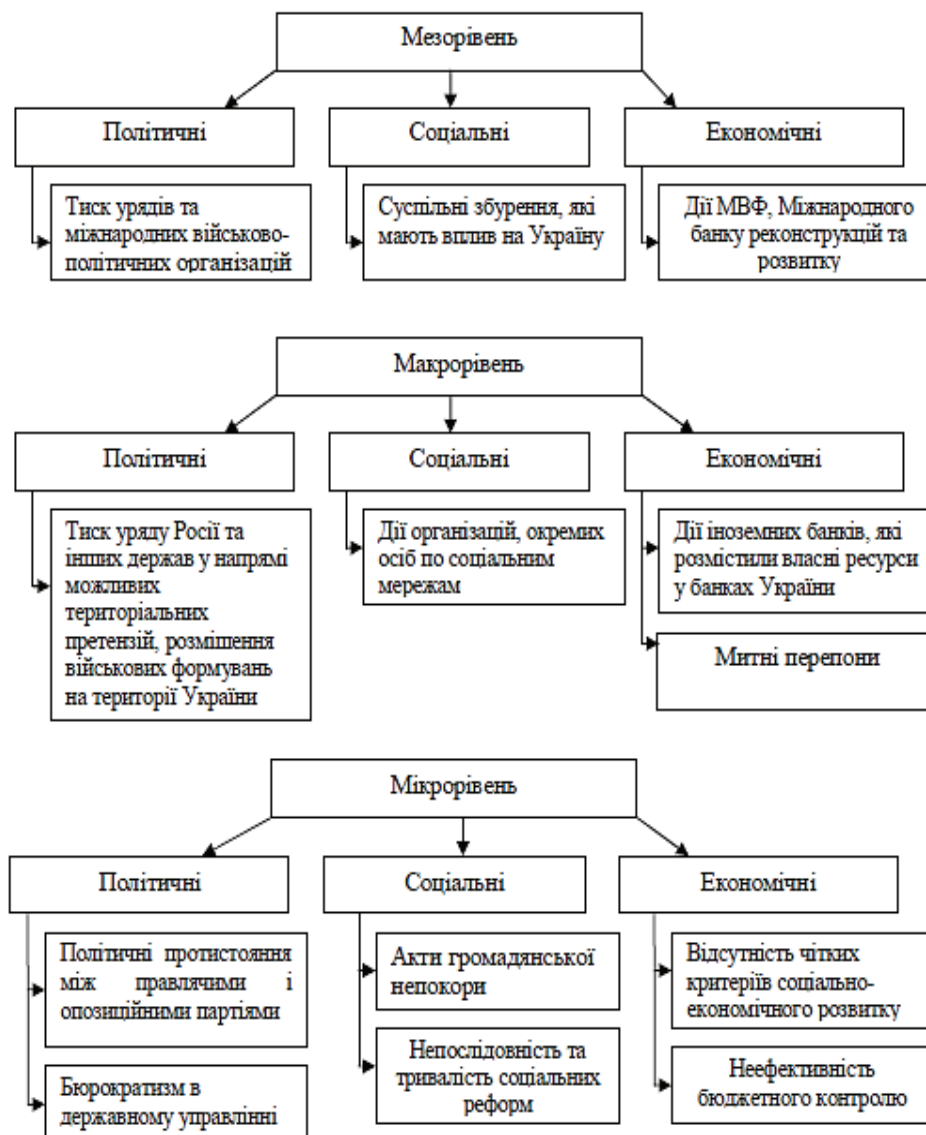


Рис. 5. Класифікація загроз бюджетній безпеці [9, с. 69]

не очікується в середньостроковій перспективі. Натомість прогнозується збільшення навантаження на фінансову політику України внаслідок багатьох чинників: зростання військових витрат задля протистояння військовій агресії Росії, певні зміни, пов'язані з бюджетною децентралізацією та прийняттям реформаторських податкових змін, запроваджених урядом у зв'язку з поглибленням кризи, також інших чинників, зокрема несприятливого розвитку як демографічної ситуації, так і соціальної загалом.

Отже, проведені дослідження демонструють досить скрутну ситуацію у сфері державних фінансів України та максимально актуалізують проблему зміцнення бюджетної безпеки, зокрема. Очевидним є те, що ефективне реформування усіх сфер економіки на виконання Стратегії «Україна-2020», насамперед системи державних фінансів, неможливе без гарантування бюджетної безпеки. Саме реалізація практичних кроків щодо її зміцнення в якості стратегічного пріоритету сучасних українських реформ дасть поштовх до позитивних змін у соціальній та економічній сферах держави, прокладе траєкторію українського шляху виходу з глибокої кризи.

Література:

1. Указ Президента України № 5/2015 Про Стратегію сталого розвитку «Україна-2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>.
2. Користін О.Е. Економічна безпека : навч. посіб. / О.Е. Користін, О.І. Барановський. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 368 с.
3. Реформи в Україні [Електронний ресурс]. – Стратегія-2020. – Режим доступу : <http://reforms.in.ua/2020/>.
4. За крок до дефолту. Реальний стан української економіки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>.
5. Виступ Прем'єр-міністра України Арсенія Яценюка у Верховній Раді 27 березня 2014 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=247147805&utm.
6. Стан української економіки та необхідні заходи для її стабілізації. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>.
7. Інфографіка: Основні параметри Бюджету-2015, пропонувані Урядом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
8. НБУ: Інфляційний звіт. Березень, 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
9. Колісник О. Конфлікт інтересів як джерело загроз бюджетній безпеці держави // Проблеми фінансової теорії та практики в постстабілізаційний період : матеріали наук. конф. проф-виклад. складу (м. Тернопіль, 13 квіт. 2006 р.). / гол. ред. кол. Юрій С.І. – Тернопіль : ТДЕУ, 2006. – С. 69.

Куценко Т.Ф., Мартинович П.Г. Гарантирование бюджетной безопасности как стратегический приоритет современных экономических реформ в Украине

Аннотация. В статье рассматриваются ключевые экономические аспекты бюджетной безопасности Украины в контексте новой модели роста национальной экономики «Украина-2020». Стратегия предусматривает реализацию 62 реформ и программ развития государства, выполнение которых требует, в частности, высокого уровня бюджетной безопасности. С экономической точки зрения, бюджетная безопасность выражает способность государства с помощью бюджета выполнять присущие ей функции и задачи. Следовательно, гарантирование бюджетной безопасности государства находится среди ключевых задач при реализации ее стратегических социально-экономических приоритетов.

Ключевые слова: бюджет, бюджетная безопасность, бюджетная политика, дефицит, экономические реформы, «Украина-2020».

Kutsenko T.F., Martynovich P.G. Guaranteeing budget security as a strategic priority of economic reforms in Ukraine

Summary. The article examines key economic aspects of budget security of Ukraine in the context of a new model of growth of the national economy «Ukraine-2020». The strategy involves the implementation of 62 reforms and programs development of the state, fulfillment of which requires a particularly high-level budget security. From an economic point of view, budget security is the ability of the state through the budget to perform its specific functions and tasks. Therefore, ensuring budget security is among the key challenges in implementing its strategic socio-economic priorities.

Keywords: budget, budget security, fiscal policy, deficit, economic reforms, «Ukraine-2020».

*Назаров М.І.,
асистент кафедри міжнародної економіки,
Національний університет державної податкової служби України*

ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТЬ ТА ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ЯК ЕФЕКТИВНІ ІНСТРУМЕНТИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ

Анотація. У статті розглянуто ефективність застосування таких інструментів, як енергозбереження та енергоефективність з метою підвищення конкурентоспроможності регіону. Запропоновано напрями та заходи підвищення ролі даних інструментів у системі управління конкурентоспроможністю регіону.

Ключові слова: конкурентоспроможність регіону, енергоефективність, енергозбереження, ефективні інструменти управління.

Постановка проблеми. Посилення енергетичної кризи, у зв'язку з переходом України до ринкових відносин, призвело до низької ефективності паливно-енергетичного комплексу. Даний аспект вплинув на підвищення енергоємності України, що у 2-4 рази перевищує цей показник у зарубіжних країнах та у світі в цілому. У свою чергу це негативно відбивається на економічному стані країни, що вимагає низки відповідних заходів. У таких умовах найбільш актуальним та ефективним напрямком подолання дефіциту паливно-енергетичних ресурсів та підвищення конкурентоспроможності регіонів та країни в цілому становить енергозбереження та енергоефективність. У країні проголошено проведення політики енергозбереження, але далеко не всі механізми та фактори її реалізації знаходять своє відображення в існуючому законодавчо-нормативному забезпеченні, що відповідно позначається на їх ефективності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Наукові дослідження щодо розробки та реалізації заходів у напрямку енергозбереження проводилися ще на початку ХХ століття. Основні теоретичні та прикладні розробки присвячені проблемам зменшення енергоємності економіки України, забезпечення промисловості енергетичними ресурсами, обґрунтуванню рівня енергоефективності належать таким науковцям, як: В.М. Геєць, С.Ф. Єрмілов, М.В. Мица, В.П. Розен, Ю.П. Ященко та ін. Водночас залишаються невирішеними питання визначення впливу енергозбереження та енергоефективності на стан конкурентоспроможності регіону, а також економічні та управлінські аспекти, пов'язані з цим економічним явищем.

Мета статті. Головною метою дослідження є визначення ефективності застосування енергозбереження та енергоефективності в якості інструментів підвищення конкурентоспроможності регіону, а також шлях зростання їх ролі у системі управління конкурентоспроможністю регіональної системи.

Вклад основного матеріалу. Фактор енергозбереження є одним із визначальних для енергетичної стратегії України. В цілому тут фокусуються проблеми як ефективності паливно-енергетичного комплексу, так і здатності останнього у повному обсязі забезпечити ресурсами функціонування національної економіки. Енерговитрати залишаються критично значимими в промисловості та житлово-комунальному господарстві, що є однією із причин низької конкурентоспроможності регіонів й суттєвим бар'єром на шляху їх ефективної інтеграції до світо-

вого господарства. Ще однією системною проблемою є низька ефективність використання паливно-енергетичних ресурсів.

На забезпечення раціонального й економного витрачання енергоресурсів давно звертається значна увага в Україні. Проте дане завдання у науковому плані вперше було сформульовано в Радянському Союзі на початку 30-х рр. ХХ ст., раніше, ніж ними почали ґрунтовно займатися у Західній Європі. У 50-70-ті роки минулого століття вченими була розроблена теоретична та законодавчо-нормативна база для вирішення основних завдань енергозбереження.

Сьогодні наукові розробки запроваджуються на загальнодержавному рівні, зокрема державні програми з енергозбереження; диференційовані тарифи на електроенергію, що стимулюють енергозбереження; концепції, технічні вимоги та методи вирішення проблем щодо побудови автоматизованих систем обліку енергетичних ресурсів в умовах функціонування світового енергоринку. Науково-дослідні інститути та енергетичні організації працюють над розробкою і впровадженням нових видів енергії та уникнення проблем сучасної енергетики, а також виробленням заходів із енергозбереження в Україні, реалізація яких неможлива без створення належної нормативної бази.

Законодавчо-нормативні документи України в енергетичній сфері регулюють питання енергозбереження, енергоефективності та встановлюють відповідну компетенцію органів державної влади, наділяючи їх необхідними правами [10]. Окремі документи у сфері енергозбереження безпосередньо стосуються питань зменшення використання енергії, механізмів реалізації заходів із енергозбереження та їх фінансування [2, с. 33]. Хоча нині у сфері енергоефективності діють близько 50 національних стандартів групи «Енергозбереження», проте в Україні не існує чіткого механізму стимулювання впровадження енергоощадних заходів, немає правил і механізмів їх регулювання, але є економічне стимулювання енергоефективності.

Відповідно законодавству України поняття енергозбереження – це діяльність (організаційна, наукова, практична, інформаційна), яка спрямована на раціональне використання та економне витрачання первинної та перетвореної енергії і природних енергетичних ресурсів у національному господарстві і яка реалізується з використанням технічних, економічних та правових методів [6]. Енергоефективність та енергозбереження взаємопов'язані, оскільки енергозбереження є головним фактором підвищення рівня ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів. Поняття енергоефективності є дещо ширшим і містить не лише напрями безпосереднього енергозбереження, а й непрямі, які призводять до зниження споживання паливно-енергетичних ресурсів. Енергоефективність характеризує ступінь використання енергії на одиницю кінцевого продукту.

Питанням врегулювання енергозбереження та енергоефективності в Україні зайнялися Міністерство енергетики та вугільної промисловості та Державне агентство з енергоефек-

тивності та енергозбереження, в результаті чого було прийнято низку державних документів. В них визначено оптимальні шляхи вирішення проблеми підвищення енергоефективності будь-якої галузі промисловості України через інвестиційно-інноваційний розвиток [1; 3; 12]. Завдяки такому вибору забезпечується комплексний розвиток галузі за рахунок реалізації заходів, спрямованих на технічне оновлення виробництва, використання науково-технічного потенціалу країни і формування високотехнологічного виробництва.

О.І. Цапка-Піддубна у своїй праці [15] зазначила, що механізми реалізації політики енергоефективності – це певний вид політичних дій чи ринкових інтервенцій, що зумовлюють зменшення енергоспоживання та заохочують виробництво енергоефективних товарів та послуг. Узагальнюючи досвід вітчизняних і зарубіжних підприємств, необхідно відзначити, що інноваційну діяльність у державі необхідно здійснювати за механізмами регулювання політики енергоефективності та енергозбереження, зокрема регулятивними й інформаційними засобами, добровільними угодами щодо покращення енергоефективності та механізми міжнародної співпраці та міжнародних зобов'язань. Інвестиційно-інноваційна діяльність у сфері енергетики пов'язана з реалізацією основних принципів державної політики щодо енергозбереження через систему відповідних механізмів енергоефективності.

Об'єми поживання енергоресурсів в Україні приблизно в чотири рази більші, ніж у країнах ЄС, а тому потенціал для розвитку ефективного використання енергії в українських компаніях є величезним. Зокрема це стосується житлово-комунального господарства, яке є одним із головних «пожирачів» енергоресурсів в Україні. Хоча в структурі ВВП країни воно займає лише 6%, але майже 40% річного споживання електроенергії та газу припадає саме на даний сектор. Тому експерти ДП «Держзовнішінформ» відмічають, що потенціал енергозбереження в житлово-комунальному господарстві один із самих високих – більше 30% (близько 9,24 млн т н.е.) [4].

Хоча ринок інвестицій в Україні у різних галузях знаходиться на початковому етапі та враховуючи постійне та незапобіжне зростання цін на енергоносії та участь у СОТ, збереження конкурентоспроможності на світовому ринку все ж таки можливе шляхом зменшення споживання енергії, тобто завдяки інвестиціям в ефективне її використання. Промислові підприємства та житлово-комунальне господарство, запроваджуючи заходи енергозбереження, мають намір отримати прибуток від впроваджених заходів і підвищення енергоефективності як за рахунок власних, державних коштів, так і коштів вітчизняних та зарубіжних інвесторів. Основний аргумент – зниження витрат на електроенергію та природний газ, що одразу позитивно відобразиться на доходах підприємств та добробуті населення. При цьому зростає конкурентоспроможність як суб'єктів господарювання, так і регіону в цілому, зокрема при зростанні цін на енергоносії. Продуктивність виробництва гальмується неефективними виробничими процесами та використанням застарілого обладнання, що пов'язано із способом використання енергії. Так у секторі житлово-комунального господарства близько 60% використовується обладнання з високим рівнем зношеності, що призводить до втрати майже 40% тепла та енергії при транспортуванні їх до споживача [4]. Вдосконалення обладнання та процесів автоматично покращує продуктивність, знижує витрати населення та збільшує доходи суб'єктів господарювання. Доходи підприємства також зростатимуть завдяки торгівлі квотами на викиди в довкілля. Залежність від цін на енергоносії стає меншою, що в резуль-

таті зменшить і ризики. Скорочення енергоспоживання також приводить до скорочення викидів, від чого покращується екологічний стан та імідж підприємства. Такі інвестиції можуть принести низку додаткових позитивних результатів: заощадження коштів, збільшення продуктивності, позитивний вплив на навколишнє середовище та зменшення ризиків.

Відмова від довгострокових інвестицій на модернізацію виробничих потужностей, зниження рівня заробітної плати, застосування схем уникнення оподаткування є неприйнятним для розвитку держави. Такі підходи не допомагають підвищенню ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів, зумовлюють збереження високого рівня енергоємності ВВП України та обсягів споживання дефіцитних енергоресурсів, що є загрозою національній безпеці. З метою покращення економічного стану і забезпечення конкурентоспроможності паливно-енергетичного комплексу України на світових ринках енергоресурсів, Радіою національної безпеки і оборони України прийнято Рішення «Про стан реалізації державної політики щодо забезпечення ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів» та розроблено концептуальні засади державної політики щодо забезпечення енергоефективності в країні [13].

Енергоефективність виступає критерієм якості функціонування економічної моделі держави, злагодженої взаємодії між суб'єктами господарювання, які мають сприяти підвищенню рівня енергоефективності виробництва, оскільки це безпосередньо впливає на його рентабельність і, відповідно, їх прибутки. Держава зацікавлена у підвищенні ефективності використання енергоресурсів національною економікою, оскільки це дозволяє їй збільшити базу оподаткування та зменшити державні видатки на енергозабезпечення бюджетних установ, посилити свій вплив на світових ринках та підвищити рівень енергетичної безпеки. Для населення підвищення енергоефективності дозволяє збільшити рівень доходів і зменшити витрати на закупівлю енергетичних послуг. Для суспільства загалом – це шлях наближення до рівня сталого розвитку, в результаті чого підвищується конкурентоспроможність регіону і країни в цілому.

Державна політика щодо енергоефективності має бути спрямована на:

- задоволення потреб суспільства в умовах як нормального, так і особливого стану;
- технічно надійне та безпечне функціонування систем енергозабезпечення суспільства;
- економічну ефективність функціонування систем енергозабезпечення та загалом енергетичного сектору України;
- енергетичну ефективність використання енергоресурсів суспільством та національною економікою;
- екологічно прийнятне рішення впливу енергетики на довкілля та клімат;
- спроможність держави формувати та здійснювати політику захисту національних інтересів незалежно від наявних і потенційних загроз внутрішнього та зовнішнього характеру в енергетичній сфері.

Результативність такої політики відображається у досягненні цільового стану системи показників енергоефективності підприємства, регіону та країни, зокрема [8].

Енергоємність ВВП – узагальнюючий макроекономічний показник, що характеризує рівень витрат паливно-енергетичних ресурсів на одиницю виробленого валового внутрішнього продукту. Даний показник є однією із фундаментальних характеристик енергоефективності економіки регіону та країни в цілому країни.

Особливості застосування тих чи інших показників ефективності використання ПЕР визначаються встановленими стандартами, методиками для проведення їхніх розрахунків. Система розрахунків таких показників дає можливість оцінити результати реалізації енергоефективних заходів.

Досвід держав – членів Європейського Союзу вказує на необхідність дотримання принципу відповідності між управлінським впливом і встановленим показником (групою показників) енергоефективності, що дозволить чітко визначити цілі, оцінити результативність та ефективність управлінських дій та їх узгодженість із законодавством ЄС. Дотримання цього принципу потребує вироблення такої системи показників енергоефективності, яка б відображала всю сферу регулювання енергоефективності.

Викладене свідчить про необхідність швидкого прийняття Україною на законодавчому рівні заходів стимулювання енергозбереження. Основні напрями такої роботи доцільно узгодити з розробленою у ЄС Європейською енергетичною політикою, метою якої є створення ефективною нормативної бази, нарощування конкурентоспроможності і консолідація енергетичного сектора ЄС. Цим документом визначено шість основних напрямів роботи у сфері енергозбереження: конкурентоспроможність і єдиний внутрішній енергетичний ринок; диверсифікація джерел енергопостачання; солідарність у запобіганні енергетичним кризам; сталий розвиток; інновації і технології; зовнішня політика. Європейська енергетична політика передбачає також заходи просвітницьких кампаній.

Вирішення проблеми стимулювання енергозбереження вимагає комплексного підходу до її розв'язання. Необхідними є економічні, політичні та соціальні механізми стимулювання енергозбереження на регіональному рівні. Органи державного управління повинні залучити до здійснення основних заходів щодо розв'язання (мінімізації негативного впливу) проблеми енергозбереження фінансово-кредитні інституції (у тому числі комерційні банки) та державні Фонди, які працюють у сфері надання фінансово-кредитної підтримки суб'єктам підприємницької діяльності та населенню; державні та громадські асоціативні структури, які займаються питаннями енергозбереження; підприємницькі структури, які працюють у сфері енергозбереження та наукові інституції; засоби масової інформації тощо [14].

Результати досліджень нормативно-правової бази у галузі енергетики та статистичних даних дали можливість визначити низку першочергових чинників в енергетичному секторі, що перешкоджають підвищенню рівня конкурентоспроможності регіонів та країни в цілому. Треба зауважити, що основною проблемою погіршення стану енергоємних галузей є старіючі основні фонди в усій системі житлово-комунального господарства. Системи централізованого опалення, які забезпечують більшою половиною тепла промисловість та домогосподарства, необхідно терміново модернізувати та запроваджувати тарифну систему, що базується на споживанні та покриває повні витрати. Негайної модернізації також потребує фонд будівель і споруд, оскільки майже 40% втрат тепла відбувається саме через їх невідповідність сучасним нормам і стандартам будівництва [4]. Відсутність прозорості в енергетичному секторі призводить до недостатнього обліку енергетичних потоків, обмежену звітність та засоби впливу, недотримання чинного законодавства та правил ціноутворення, непослідовність регуляторної політики держави, субсидування та недостатніх стимулів для інвестицій в енергоефективність.

У 2012 р. національну енергетичну стратегію [3] було переглянуто, з урахуванням певних недоліків енергетичної

сфери, а також був оприлюднений для обговорення у червні 2012 року Проект «Оновлення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року» [9]. Визначена стратегія вирішення завдань в енергетичному секторі містить: розробку комплексної та ефективною нормативно-правової бази для сприяння конкуренції, дерегуляції та диверсифікації джерел постачання енергії; нарощування розробки внутрішніх енергоресурсів; заходи щодо підвищення енергоефективності; ціноутворення, що покриває витрати; поліпшення умов для залучення приватних інвестицій.

Результати досліджень дозволили сформулювати пріоритетні напрями енергозбереження з метою підвищення рівня енергоефективності в Україні шляхом впровадження таких заходів:

1. Цільову фінансову підтримку проектів розробки та впровадження енергозберігаючих технологій і устаткування:

- надання фінансово-кредитної підтримки споживачам ресурсоекономних технологій (включаючи відшкодування частини відсоткових ставок за комерційними кредитами, майнова фінансова порука при отриманні кредиту без наявності (часткової наявності) застави тощо);

- цільове фінансування (часткове фінансування) інноваційних проектів у сфері розробки та впровадження енергозберігаючих технологій у промисловості, житлово-комунальній сфері та побутовому секторі;

- планування та формування запасів паливно-енергетичних ресурсів для сезонних потреб промисловості та сільського господарства.

Обов'язковою при реалізації заходів є необхідність моніторингу та визначення економічної ефективності профінансованих заходів і виділених коштів.

2. Формування інноваційної та ресурсозберігаючої ідеології:

- здійснення роз'яснювальної роботи серед громадян та суб'єктів підприємницької діяльності про можливість одержання фінансово-кредитної підтримки для придбання ресурсоекономних технологій та про економічну доцільність здійснення таких заходів;

- проведення просвітницької роботи щодо політично-економічних передумов зростання цін на енергоресурси, що сприятиме зниженню соціальної напруги у суспільстві;

- ініціювання громадських слухань та обговорень із залученням засобів масової інформації з питань розвитку у регіоні енергозберігаючих технологій, альтернативних та відновлювальних джерел енергії, популяризації суб'єктів підприємницької діяльності, які надають послуги у сфері енергозбереження;

- вироблення прогресивних показників нормування питомих витрат енергоресурсів населенням та підприємствами відповідних секторів економіки;

- стимулювання взаємодії співпраці у напрямі: влада – науково-дослідні установи – вищі навчальні заклади – промисловість (у такій співпраці роль вищих навчальних закладів полягає у розповсюдженні знань і нових технологій у сфері енергозбереження);

- підготовка проектів змін до законодавчих актів та рішень місцевих органів влади, які стосуються стимулювання енергозбереження;

- ведення моніторингу процесів активізації населення та суб'єктів підприємницької діяльності щодо запровадження енергозберігаючих технологій із доведенням такої інформації до органів влади та громадськості (в тому числі про енергоємність та потенціал економії енергоресурсів в області) з метою вироблення подальших управлінських рішень у напрямі стимулювання енергозбереження.

Суб'єктами реалізації цих заходів є державні та громадські асоціативні структури, які займаються питаннями енергозбереження.

3. Підвищення відповідальності регіональних органів влади та соціальної відповідальності бізнесу за впровадження енергозберігаючих технологій:

- впровадження щомісячної звітності регіональних органів влади перед центральними органами влади про здійснення заходів енергозбереження;

- прийняття правових норм на регіональному рівні для стимулювання та посилення відповідальності населення та суб'єктів господарювання за нераціональне використання енергоресурсів.

Варто також зазначити, що на сьогодні поза належною увагою вищевказаного органу залишається питання впровадження енергозберігаючих технологій для населення, в установах бюджетної сфери.

Істотного ефекту у сфері енергозбереження необхідно досягти також у побутовому секторі (66% загального об'єму газу споживає населення), що і зумовлює актуальність посилення реалізації заходів енергозбереження саме у цьому секторі. Доцільно було розробити методику концентрації організаційних зусиль та фінансових ресурсів для кожної сфери з врахуванням особливостей економічного розвитку регіону.

На основі досліджень експертами з різних частин світу були сформовані основні напрями і способи енергозбереження за видами енергії, які допоможуть значною мірою скоротити витрати енергії у побутовому та інших секторах [16]:

1. Економія електроенергії:

- максимальне використання денного світла (збільшення кількості, площі та прозорості вікон);

- збільшення відбиваючої здатності (світлі стіни та стелі);

- оптимальне розміщення джерел штучного світла (місцеве, направлене освітлення);

- використання освітлювальних приладів лише за необхідністю;

- підвищення світловіддачі наявних джерел світла (заміна люстр, відбивачів тощо);

- використання приладів управління освітленістю (датчики руху, акустичні датчики, датчики освітленості, таймери, дистанційне керування, дімери);

- запровадження автоматичної системи диспетчерського управління зовнішнім освітленням;

- установка інтелектуальних розподілених систем управління освітленням;

- при виборі нових пристроїв надавайте перевагу приладам з меншим енергоспоживанням, як в активному режимі, так і в режимі стенд-бай;

- використовуйте режим автоматичного відключення;

- підігрівайте лише стільки води/їжі, скільки плануєте використати;

- не залишайте включеними в мережу зарядні пристрої для мобільних приладів (телефонів, планшетів, нетбуків тощо);

- намагайтесь не використовувати подовжувачі, а якщо це необхідно – використовуйте якісні та з більшим перерізом (при малому провід більше гріється, а отже менше корисне використання енергії);

2. Економія тепла:

- зменшення витрат енергії та тепла на власні потреби;

- використання сучасного обладнання з вищим ККД теплогенерації, напр. конденсаційні котли;

- використання вузлів обліку теплової енергії;

- використання ко- і три- генерації.

- ізоляція мереж для зниження втрат тепла у довкілля;

- скорочення шляху теплоносія від виробника до споживача теплової енергії;

- оптимізація гідравлічних режимів тепломереж;

- зменшення протікань;

- належна ізоляція опалюваних приміщень;

- використання систем місцевого регулювання опалювальних приладів;

- переведення будинків в режим нульового споживання тепла для опалення (температура всередині підтримується за рахунок внутрішнього тепловиділення та гарної ізоляції);

- використання вузлів обліку теплової енергії.

3. Економія води:

- встановлення приладів обліку використання води;

- використання води лише коли дійсно необхідно;

- встановлення установка зливних бачків, які мають функцію вибору інтенсивності зливу;

- встановлення автоматичних регуляторів витрат води, аераторів, сенсорних датчиків.

4. Економія газу:

- підбір оптимальної потужності котла та насосу (наприклад, якщо є пікове, але нечасте, навантаження, можливо краще замість одного придбати два котла меншої потужності, один із яких працюватиме постійно, а другий включатиметься за потреби);

- належна ізоляція опалюваних приміщень, ефективні радіатори;

- використання на газових плитах посуду з широким плоским дном, підігрів лише необхідної кількості їжі та води;

- за можливості перехід на альтернативне опалення (напр., котли на біомасі, сонячні колектори, теплові насоси).

Для реалізації системи запропонованих заходів ефективним було б також використати фінансовий потенціал фірм-виробників енергозберігаючого устаткування та обладнання. З цією метою потрібно створити на рівні регіональних органів влади робочі групи, які б спільно із представниками бізнес-асоціацій доводили до населення інформацію про необхідність впровадження енергозберігаючих технологій. Причому слід зауважити, що при раціональній організації цих заходів тягар фінансово-інформаційного забезпечення практично повністю буде покриватися не з бюджетних коштів регіону, а за рахунок представників бізнесу.

Висновки і пропозиції. На нашу думку, результатом впровадження запропонованих заходів поліпшення стану енергоефективності та енергозбереження, а також дотримання сучасних світових стандартів в енергетичній сфері буде значне скорочення шляху кожної регіональної системи на досягнення високої конкурентоспроможності як на національному, так і міжнародному рівнях. Хоча ця перспектива і є дуже позитивною та значущою, але для її досягнення необхідно докласти дуже багато зусиль. І полегшити виконання цього завдання допоможе досвід розвинених країн у сфері правового регулювання енергоефективності, розроблення і прийняття адекватних законодавчих і нормативно-правових актів, що дасть змогу знизити енергоємність економіки, підвищити конкурентоспроможність і прискорити процеси інтеграції в світову економічну систему. З цією метою необхідно адаптувати законодавчу базу у сфері енергозбереження до вимог законодавства Європейського Союзу та започаткувати реалізацію дієвих механізмів енергозбереження, що виявилися ефективними в європейських країнах.

Література:

1. Галузева Програма енергоефективності та енергозбереження на період до 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/archive/docview?typeld=70489>.
2. Енергетична безпека України: виклики, можливості, сценарії – 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://aeaep.com.ua/wp-content/uploads/2013/07/40.pdf>.
3. Енергетична стратегія України до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=260994>.
4. Енергоемність ВВП України лишається у 4 рази вищою за німечку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua-energy.org/post/38505>.
5. Енергоефективність як ресурс інноваційного розвитку : Національна доповідь про стан та перспективи реалізації державної політики енергоефективності у 2008 році / [Єрмілов С.Ф., Гаєць В.М., Ященко Ю.П., Григорівський В.В., Ліп В.Е. та ін.]. – К. : НАЕР, 2009. – 93 с.
6. Закон України «Про енергозбереження» від 16.10.2012 № 5463-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.
7. Мица Н.В. Сутність та проблеми енергозбереження в Україні [Електронний ресурс] / Н.В. Мица // Сталій розвиток економіки. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2011_4/40.pdf.
8. Мітрахович М.М. Методика розрахунку основних показників енергоефективності підприємства [Електронний ресурс] / М.М. Мітрахович, І.С. Герасимчук // Наукоємні технології. – 2009. – № 3. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/nt/2009_3Z20.pdf.
9. Оновлення Енергетичної стратегії України на період до 2030 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/publish/article?artid=222035>.
10. Перелік основних нормативно-правових актів регулювання питань енергоефективності та енергозбереження [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/doccatalog/list?currDir=208607>.
11. Планирование оптимального использования потенциала энергосбережения промышленных предприятий Украины / В.П. Розен, А.И. Соловей, А.В. Чернявский, М.А. Казмирук // Технічна електродинаміка. – 2006. – № 5. – С. 59-68.
12. Про затвердження Галузевої програми підвищення енергоефективності економіки України шляхом впровадження інновацій на 2010–2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-galuzevoyi-programi-pidvishennja-energoef-doc19499.html>.
13. Рішення Ради національної безпеки і оборони України «Про стан реалізації державної політики щодо забезпечення ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/n0023525-08>.
14. Соціально-економічні механізми стимулювання енергозберігаючих заходів на регіональному рівні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/monitor/Monitor24/02.htm>.
15. Цапко-Піддубна О.І. Аналіз механізмів реалізації політики енергоефективності / О.І. Цапко-Піддубна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.11. – С. 300-311.
16. Energy Efficiency and its contribution to energy security and the 2030 Framework for climate and energy policy [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ec.europa.eu/energy/sites/ener/files/documents/2014_eec_communication_adopted_0.pdf.

Назаров Н.И. Энергоэффективность и энергосбережение как эффективные инструменты повышения конкурентоспособности региона

Аннотация. В статье рассмотрена эффективность применения таких инструментов, как энергосбережение и энергоэффективность с целью повышения конкурентоспособности региона. Предложены направления и меры повышения роли рассмотренных инструментов в системе управления конкурентоспособностью региона.

Ключевые слова: конкурентоспособность региона, энергоэффективность, энергосбережение, эффективные инструменты управления.

Nazarov N.I. Energy efficiency and saving as effective tools of increase of competitiveness of the region

Summary. In the article the effectiveness of tools such as energy saving and energy efficiency to improve the competitiveness of the region. Directions and measures increasing the role of these tools in the management of competitiveness of the region.

Keywords: competitiveness of the region, energy efficiency, energy saving, efficient management tools.

*Ніколаєнко Ю.В.,**к.е.н., доцент,**професор кафедри фінансів і банківської справи,**Чернігівський національний технологічний університет**Сакун О.С.,**к.е.н., викладач,**Коледж економіки і технологій**Чернігівського національного технологічного університету*

ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСУВАННЯ ЛОКАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ ЦЕНТРІВ В УКРАЇНІ

Анотація. Стаття присвячена пошуку альтернативних схем фінансування локальних інноваційних центрів. Запропоновано дві державні програми фінансування локальних інноваційних центрів. Ці програми включають інноваційні схеми фінансування, що раніше не було використано в Україні.

Ключові слова: локальний інноваційний центр, спільне фінансування, банківське кредитування, венчурний фонд, компанії spin-off.

Постановка проблеми. За умови обмеженості державних фінансових ресурсів особливої актуальності набуває проблема пошуку додаткових джерел фінансування з метою активізації розвитку інноваційної діяльності в Україні.

Механізмом поворотного фінансування і відповідними послугами може бути: позика, кредит, лізинг, сумісна (спільна) діяльність, фінансова інвестиція. Державні фінансові інститути, що забезпечують реалізацію державної політики підтримки інноваційної діяльності за пріоритетними напрямками науково-технічного розвитку, здійснюють фінансування інноваційних проектів на пільгових умовах повернення наданого фінансування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми фінансування інноваційної діяльності та підвищення її активності протягом останнього десятиліття широко досліджується сучасними науковцями. Це питання розкривається у працях таких науковців: О.М. Алімова, О.І. Амоші, Г.В. Возняк, А.Р. Гальчинського, В.М. Гейця, В.В. Зимовець, К.І. Ільїної, А.І. Кабанова, О.М. Колодзєва, М.І. Крупки, Н.І. Новікової, І.В. Федулової та інших. Головним аспектом даних досліджень є стан інноваційної діяльності, джерел і способів її фінансування за сучасних умов інтеграції економіки України у світове господарство. Незважаючи на існуючі напрацювання науковців у сфері теорії і практики фінансування інновацій, проблема пошуку альтернативних механізмів фінансування локальних інноваційних центрів в Україні залишається недостатньо розкритою.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На нашу думку, невирішеними залишаються питання щодо формування конкретного механізму фінансування діяльності локальних інноваційних центрів. Потребують конкретизації методи та інструменти такого фінансування, а також самі механізми здійснення банківського кредитування, інвестування та співфінансування таких центрів, їх переваги для суб'єктів такої співпраці.

Мета статті. Головною метою роботи є визначення альтернативних шляхів щодо активізації нових механізмів фінансування інноваційних центрів в Україні та виявлення перспек-

тив подальшої співпраці локальних інноваційних центрів та інших суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу. Аналіз світового досвіду використання таких форм активізації інноваційної діяльності у США, Японії, країнах Західної Європи, СНД та інших країнах доводить їх актуальність та перспективність для України. Разом з тим ефективність функціонування локальних інноваційних центрів багато в чому визначається належним рівнем фінансування їх діяльності, особливо на початковій стадії.

Для відпрацювання альтернативних схем фінансування локальних інноваційних центрів доцільно описати даний механізм шляхом створення спеціальних державних програм.

При створенні таких програм доцільно скористатися досвідом США як однієї з провідних країн з інноваційним типом економіки і найбільш ефективним механізмом формування інноваційної стратегії. Адаптуючи до українських умов розвитку локальних інноваційних центрів такі американські програми, як: «Програма інноваційних досліджень», «Програма трансферу технологій», «Програма трансферу технологій у галузі малого бізнесу» і «Програма новітніх технологій» [1, с. 78-90], було запропоновано дві нові програми: «Програма спільного фінансування розвитку локальних інноваційних центрів» (на основі державно-приватного партнерства), «Програма співпраці (університет – локальні інноваційні центри)».

«Програма спільного фінансування розвитку локальних інноваційних центрів» передбачає:

1) створення Агентства державно-приватного партнерства в Україні;

2) впровадження програм спільного фінансування для здійснення:

- спільних наукових досліджень і розробок у важливих для держави галузях;

- трансферу результатів досліджень до підприємств;

- інноваційних проектів локальних інноваційних центрів.

3) створення інноваційних фондів (венчурних фондів) шляхом застосування механізмів державно-приватного партнерства та мобілізації державних і приватних фінансових ресурсів для фінансування роботи локальних інноваційних центрів.

Запропонована програма передбачає посилення взаємозв'язків трикутника «державна-наука-бізнес» у контексті сприяння розвитку локальних інноваційних центрів. Концепція програми повинна будуватися на основі гармонійного поєднання публічних і приватних інтересів, а регулювання відбуватися за рахунок оптимального збалансування регуляторних і ринкових важелів. При цьому підкреслюється роль держави:

- у фінансуванні фундаментальної науки (пріоритетних, у тому числі соціально-важливих її напрямках);

- у державно-приватному партнерстві для мобілізації інвестування з приватного сектора;

- у створенні системи взаємодії бізнесу і науки.

Провідну роль повинні відіграти приватний бізнес і підприємницька ініціатива. Змінюється і роль держави в інноваційних відносинах. Держава виступає у відносинах не тільки як суб'єкт влади, а як рівноправний партнер, як підприємець, готовий розділити ризики від інноваційної діяльності.

«Програма спільного фінансування розвитку локальних інноваційних центрів» повинна реалізовуватись на таких рівнях:

- на стратегічному рівні – Агентство державно-приватного партнерства, до складу якого необхідно залучити представників державної і приватної сфери. До повноважень Агентства має входити насамперед прогнозування потреб національної економіки, окремих галузей з позицій забезпечення технологічних переваг їх конкурентного розвитку, відбір на конкурсній основі інноваційних проєктів, створення або сприяння створенню нових і високотехнологічних виробництв, виставкове, інформаційне та маркетингове забезпечення інноваційної діяльності;

- на рівні науки – локальні інноваційні центри (технопарки, індустріальні парки, наукові парки, інноваційні центри, науково-дослідні установи, бізнес-інкубатори), що будуть оцінювати інноваційну спроможність (ринкову орієнтованість) результатів наукових досліджень, кваліфікувати об'єкти інновацій, надавати допомогу з бухгалтерського обліку та оподаткування, патентного забезпечення та оформлення прав інтелектуальної власності малим інноваційним фірмам;

- на рівні впровадження у виробництво – комерційні партнерства на базі науково-дослідних установ з метою інновацій-

ної діяльності, тобто комерціалізації розробок, у які державні наукові установи увійдуть з правами інтелектуальної власності, а приватні інвестори з фінансовими внесками;

- на рівні фінансування – Інноваційний фонд спільного державно-приватного інвестування, який слід створити у формі акціонерного товариства приватного права; він складатиметься з холдингу та дочірніх компаній, 50% капіталу якого належить державі, а решта – приватним інвесторам.

З метою формування дієвих механізмів фінансової підтримки інноваційної діяльності, нововведень у промисловості та забезпечення економічного зростання в Україні доцільно в рамках державної фінансової системи ввести окремий структурний елемент – Інноваційний банк. Це сприяло б збільшенню сукупного обороту фінансування інноваційних проєктів локальних інноваційних центрів. На початковому етапі діяльності держава повинна володіти контрольним пакетом акцій цього банку. Іншими національними співзасновниками банку будуть великі підприємства та будь-які інші зацікавлені платоспроможні суб'єкти господарювання, згодом можуть залучатися і нерезиденти країни.

З метою захисту від ризику та гарантування повернення приватного капіталу інвестору в разі настання ризикової події, доцільним є уповноваження обраної органами виконавчої влади страхової компанії зі страхування інвестицій в інновації. Ця компанія має тісно співпрацювати з усіма інституційними структурами, у першу чергу, з Інноваційним банком та Інноваційним фондом.

Для забезпечення спільного фінансування програма використовує такі механізми:

- надання прямих кредитів Інноваційним банком тим ЛПЦ, які з тих чи інших обставин не можуть скористатися звичайними каналами залучення кредитних ресурсів. Це відкриє



Рис. 1. Загальна схема взаємодії суб'єктів за «Програмою спільного фінансування розвитку локальних інноваційних центрів»

Джерело: розроблено авторами

додаткові джерела ресурсів для технопарків і бізнес-інкубаторів, одночасно забезпечить фінансовий обіг і прибутковість банку;

- надання інвестицій Інноваційним фондом спільного державно-приватного інвестування на реалізацію тих проєктів ЛПЦ, які були відібрані Агентством державно-приватного партнерства. Даний механізм передбачає можливість сприяння розвитку стратегічно важливих розробок і напрямів наукових досліджень для країни;

- фінансова підтримка резидентів індустріальних парків, які інвестують в інновації: спільне фінансування оплати праці персоналу, задіяному в науково-дослідній роботі (на 50% фінансується Інноваційним фондом);

- спільне фінансування проєктів, перенесення в індустріальні парки виробництв з більшою доданою вартістю (до 40% фінансується з Інноваційного фонду). Це дозволило б підвищити привабливість українських індустріальних парків, створити бізнес-кейс для приватних інвестицій в облаштування парків та реєстрацію парків у національному реєстрі та стимулювало б переміщення в країну більш високотехнологічних виробництв;

- спільне фінансування відібраних на конкурсній основі Агентством державно-приватного партнерства проєктів, ініціаторів створення локальних інноваційних центрів: бюджетне фінансування – 30% від вартості проєкту, решта – приватні компанії або органи місцевого самоврядування;

- застосування механізмів венчурного фінансування ризикових інноваційних проєктів через формування спільних фондів венчурного капіталу на регіональному рівні.

Доцільно застосувати досвід Ізраїлю та Великобританії. Дольова участь спеціально створених державних інвестиційних фондів у регіональних венчурних фондах стала катализатором розвитку венчурного інвестування та активно впроваджується і на сьогодні. Обидва фонди створюються в організаційно-правовій формі обмеженого партнерства, здійснюють свою діяльність під керівництвом приватних керуючих компаній (як правило, зарубіжних). Кошти держави складають зазвичай не більше 50% від кожного регіонального фонду, решта має бути залучена від приватних інвесторів. Відносно виплат діє правило першого постраждалого на користь приватного інвестора [2, с. 70].

Загальна схема взаємодії суб'єктів за «Програмою спільного фінансування розвитку локальних інноваційних центрів» представлена на рисунку 1.

Перевагами цього механізму є: по-перше, для бізнесу – пряма державна підтримка інновацій, можливість інвестування під гарантії держави; по-друге, для держави – зниження бюджетних витрат за рахунок залучених коштів в сферу інноваційної діяльності, підвищення інноваційної активності пріоритетних галузей економіки, розподіл інноваційних ризиків.

«Програма співпраці «університет – локальні інноваційні центри» має за мету подолання розриву між освітою та впровадженням отриманих знань у створення інновацій. У межах даної програми ключовими є дві базові програми: програми спільних дослідницьких центрів «університет – промисловість» і програма створення молодіжних інноваційних центрів. При створенні першої

програми як прототип доцільно взяти досвід США. Поряд із стратегічними бізнес-альянсами протягом останніх 30 років у США набули активного розвитку партнерські взаємовідносини «університет – промисловість». Фінансування в таких випадках здійснюється на контрактних засадах, а власником результатів досліджень є фінансуюча компанія. Система «університет – промисловість» стала настільки розповсюдженою, що в багатьох навчальних закладах було створено спеціальні центри (понад 1000 по всій території США), які обслуговують такі проєкти [3, с. 60]. На нашу думку, стимулювання такої співпраці сприяє прискоренню виникнення різних видів локальних інноваційних центрів шляхом поєднання інноваційного потенціалу освіти і комерційного прогресу, а значить, і досягненню мети створення ЛПЦ – комерціалізації інновацій.

Програма спільних дослідницьких центрів «університет – промисловість» передбачає два варіанти механізмів фінансування таких центрів. Перший варіант ґрунтується на формуванні дослідницького центру у формі корпорації, до складу якої можуть входити університети, приватні інвестори, місцева влада, інші спонсори і зацікавлені особи. Кожний корпоративний член Центру вносить до спільного фонду річний фіксований членський внесок, що спрямовується на фінансування фундаментальних досліджень, тематика яких визначається Радою Центру.

Наступним етапом є впровадження наукових розробок у виробництво шляхом створення компанії spin-off. У разі успішного її функціонування Фонд центру повинен розподілити отримані доходи між учасниками. Університетам та інститутам необхідно звітуватися про надходження від ліцензування, інвестицій від зовнішніх інвесторів у дослідження і розробки та компанії spin-off, про надходження від діяльності spin-off, про кількість створених робочих місць або розроблені продукти соціального призначення перед Радою Центру. Базова схема механізму функціонування Дослідницького центру «університет – промисловість» у формі корпорації представлена на рисунку 2.

Другий варіант передбачає участь у фінансуванні інноваційної небанківської фінансово-кредитної установи «Фонд



Рис. 2. Базова схема механізму функціонування Дослідницького центру «Університет – промисловість» у формі корпорації

Джерело: розроблено авторами

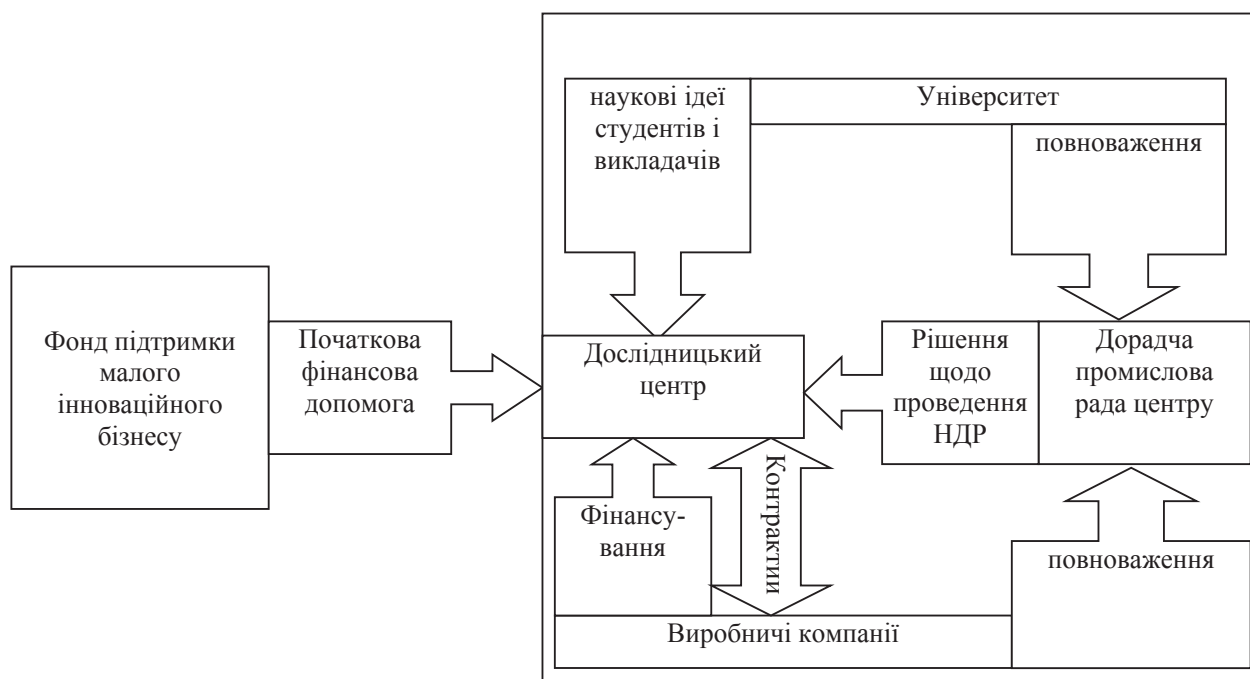


Рис. 3. Базова схема механізму функціонування Дослідницького центру «Університет – промисловість» за допомогою Фонду підтримки малого інноваційного бізнесу

Джерело: розроблено авторами

підтримки малого інноваційного бізнесу», що був створений у 2011 році [4] за таким механізмом: Фонд підтримки малого інноваційного бізнесу надає відносно невелику фінансову підтримку центрам – 20%. Водночас 80% надходить з інших джерел – переважно від промислових компаній. Якщо центр може довести свою спроможність виконувати серйозні дослідження, Фонд підтримки малого інноваційного бізнесу надає грант на п'ять років, який може бути продовжений ще на п'ять років, але на меншу суму. Метою є надання сприяння започаткуванню роботи центру, а також підтримка на етапі становлення, але надалі центри мають утримуватися за рахунок університетів і промисловості. Партнерство сторін у центрі формалізується через прийняття спільних рішень Дорадчою промисловою радою центру, представниками університету і бізнесу щодо проведення науково-дослідних робіт. Індикатором успіху, за критерієм Фонду, має стати обсяг дослідницьких робіт, що здійснюються центром за контрактами з промисловістю (рис. 3).

Також визначено, що важливим завданням для держави є пошук перспективних ідей в університетах і дослідницьких центрах, забезпечення інвестиційного фінансування на ранніх стадіях розвитку компаній, фінансування розробки бізнес-планів і науково-дослідної діяльності, розширення міжнародного співробітництва дослідницьких організацій. Для забезпечення фінансування можуть бути застосовані наступні механізми: фінансування проектів на рівні до 30%, за допомогою прямого субсидування; виділення грантів компанії до половини витрат, якщо вона проводить дослідження в кооперації з університетом, а не тільки розробку нового продукту; виділення ризикових позик компанії до 60-70% від витрат на розробку нового продукту або процесу. Компанія зобов'язана повернути позику, якщо розробка успішно була введена на ринок; здійснення фінансування проектів терміном до двох років, а в разі сприятливих результатів розробки нового

продукту продовжується ще на 2-3 роки у вигляді ризикового позики. Такі заходи можуть бути покладені на Фонд підтримки малого інноваційного бізнесу, оскільки це не суперечить його статуту і меті створення.

Висновки і пропозиції. Отже, запропоновані заходи з удосконалення фінансової підтримки локальних інноваційних центрів реалізуються за допомогою двох державних програм. Ці програми передбачають поєднання в єдину систему взаємодії локальні інноваційні центри, фінансово-кредитні установи, промислові підприємства, вищі навчальні заклади і приватних інвесторів за допомогою непрямих інструментів державного впливу. Реалізація цих програм забезпечить перехід виробництва на новий інноваційний рівень, сприятиме позитивним зрушенням у галузі освіти, підвищить зайнятість населення і, як наслідок, активізує розвиток національної економіки в цілому.

Література:

1. Мельниченко О.А. Інноваційний розвиток національної економіки: виклики для держави, бізнесу та населення / О.А. Мельниченко // Державне будівництво. – 2012. – № 2. – С. 308-317.
2. Денисюк В.А. Комерціалізація результатів наукових досліджень: європейський досвід та стан в Україні / В.А. Денисюк // Актуальні проблеми науково-технологічної та інноваційної політики в контексті формування загальноєвропейського наукового простору: досвід і перспективи. Матер. XXIII Київ. міжн. симп. з науков. і н.-техн. прогнозування., м. Київ, 16-17 червня 2010. – К.: Фенікс, 2010. – С. 66-76.
3. Мехеда Н.Г. Особливості та проблеми формування інноваційної інфраструктури в Україні / Н.Г. Мехеда, К. Завадська // Вісник Черкаського національного університету ім. Богдана Хмельницького. – 2010. – № 4. – С. 36-40.
4. Про утворення Державної інноваційної небанківської фінансово-кредитної установи «Фонд підтримки малого інноваційного бізнесу»: Постанова, Статут від 12.12.2011 № 1396 [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1396-2011-%D0%BF>.

Николаенко Ю.В., Сакун А.С. Предложения по усовершенствованию механизма финансирования локальных инновационных центров в Украине

Аннотация. Статья посвящена поиску альтернативных схем финансирования локальных инновационных центров. Предложены две государственные программы финансирования локальных инновационных центров. Эти программы включают инновационные схемы финансирования, которые раньше не были использованы в Украине.

Ключевые слова: локальный инновационный центр, совместное финансирование, банковское кредитование, венчурный фонд, компании spin-off.

Nikolaenko Yu.V., Sakun O.S. Suggestions to improvement of financing mechanism of local innovative centers in Ukraine

Summary. The article is devoted to the search of alternative charts of financing of local innovative centers. Two government programs of financing of local innovative centers are offered. These programs are included by the innovative charts of financing which before was not used in Ukraine.

Keywords: local innovative center, general financing, bank crediting, venture fund, companies spin-off.

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ: ФАКТОРИ, СТАН ТА НАСЛІДКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Анотація. У статті дано аналітичну оцінку проблем інноваційного розвитку в Україні, наголошено на ролі глобалізації в сучасних світових процесах. Обґрунтовано необхідність формування для України довгострокової конкурентної стратегії та проведення радикальних реформ як підвалин реалізації сталого інноваційного розвитку.

Ключові слова: інновації, глобалізація, економічний розвиток, дослідження і розробки, державно-приватне партнерство.

Постановка проблеми. Конкуреноспроможність країни в умовах глобалізації значно залежить від ефективного функціонування реального сектору економіки, а також сприйнятливості його учасників до інновацій, можливості їх своєчасно генерувати і впроваджувати. В умовах глобалізації інноваційна складова національної економіки стає основою незалежності країни, стійкості її соціально-економічного розвитку, сприяє захисту інтересів держави від зовнішніх і внутрішніх загроз та надає поштовх до подальшого розвитку. У зв'язку з цим дуже важливим для теорії і практики економічного розвитку є питання про вплив глобалізації на активізацію інноваційної діяльності.

Актуальність цих проблем значно посилюється в умовах загострення протиріч глобалізації, що вимагає для їх пом'якшення наявності потужного інноваційного сектору. Тому перед теорією і практикою економічного розвитку стоїть завдання знайти шляхи вирішення ключових проблем розвитку української економіки на інноваційній основі як всередині, так і ззовні з метою підвищення конкурентоспроможності держави та окремих її суб'єктів на світовому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Існує багато джерел вивчення аспектів глобалізації, а також численні публікації щодо розгляду різних проблем інноваційного розвитку економіки країни, в яких ці процеси і явища розкриваються, але

часто не простежується їх взаємозв'язок. Стабільний, стійкий і поступальний розвиток української економіки, її безпечний стан в глобальному інноваційному просторі є найважливішими цілями економічної політики. Проте в офіційних документах аспект «глобалізація – інновації» фактично не проглядається. Незважаючи на досить значний перелік офіційних документів, так чи інакше присвячених розвитку інноваційної сфери національної економіки, нині відсутня сформована економічна стратегія держави, націлена на входження України до глобального простору, зокрема й в інноваційній сфері. Дослідженню проблем глобалізації присвятили свої праці О. Білорус, А. Грунвальд, Ю. Пахомов, А. Поручник, Д. Лук'яненко, В. Іноземцев, М. Кастельс та інші. Різні аспекти інноваційного функціонування вітчизняної і світової економіки з'ясовано в роботах вітчизняних та закордонних фахівців: Ю. Бажала, В. Гейця, П. Друкера, Г. Менша, Р. Ромера, Й. Шумпетера, Л. Федулової, Г. Іцковіца та інших.

Однак, незважаючи на те, що в останні роки стрімко зростає кількість публікацій з тих чи інших аспектів розвитку та інноваційної сфери, проблема їх взаємозв'язку залишається вивченою лише частково. Існує чимало питань, які вимагають подальшого вирішення. Особливо це стосується змісту глобалізації, а також тенденцій і нових форм прояву глобалізації в інноваційній діяльності. У цьому зв'язку стає все більш назрілою систематизація накопичених знань, узагальнення та критичний аналіз впливу глобалізації на інноваційний розвиток України і світової економіки в цілому, напрямки входження України та її суб'єктів у всесвітні інноваційні процеси.

Метою статті є аналіз теоретико-методологічних підходів до дослідження впливу глобалізації на інноваційну сферу національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Глобалізація є досить стрімкою силою, що спонукає держави, корпорації, наукові та освітні інституції до змін. З огляду на темпи і напрямки змін врахування концепту глобалізації є вкрай необхідним при фор-

Таблиця 1

Наукове трактування поняття «глобалізація»

Визначення
– процес універсальності, становлення єдиних для всієї планети Земля структур, зв'язків і відносин у різних сферах суспільного життя. Глобалізація виступає також і як явище, і як феномен, коли вона сприймається як об'єктивна реальність, яка заявляє про себе замкнутістю глобального простору, єдиним світовим господарством, загальною екологічною взаємозалежністю, глобальними комунікаціями і т.п., і яка в такій якості не може бути проігнорована [1, с. 29];
– це універсальність всіх сфер громадського життя, що зумовила нову стадію інтернаціоналізації господарського життя, злам національних кордонів, розвиток світових ринків товарів, послуг, фінансів, праці, інформації, тобто апофеоз усесвітньої ринкової економіки [2, с. 18];
– це багатоаспектний, складний процес, що характеризується не тільки і не стільки нарощуванням обсягів і диверсифікацією виробництва, але й передусім різноманітністю світогосподарських зв'язків, посиленням взаємозалежності країн усього світу, і викликає потужні інтеграційні процеси [3, с. 409–410];
– перетворення загального в окреме і перетворення окремого в загальне [4];
– сила, за допомогою якої ми можемо просуватися до кращого життя людства [5, с. 8].

муванні економічної політики держави. На сьогодні немає сталою визначення дефініції «глобалізація». Вчені пропонують різні підходи до її розуміння, деякі з них показано в таблиці 1.

Наведені визначення свідчать про складність зазначеної категорії, її різноплановість і всеосяжний характер. Єдине, що об'єднує різні трактування, це те, що глобалізація є процесом змін.

Ключовими аспектами глобалізації економіки, враховуючи наведені визначення, є такі складові: інтернаціоналізація виробництва і капіталу; взаємовплив, взаємозалежність, взаємопов'язаність країн, регіонів, компаній; посилення інтеграційних процесів; уніфікація і формування єдиного економічного простору, загальносвітової економічної системи; заміщення державного регулювання міжнародним. Водночас у деяких наведених визначеннях глобалізації ці терміни вживаються не завжди доречно. Наприклад, дуже часто поняття, такі як «взаємозв'язок», «взаємодія», «взаємозалежність», або «інтернаціоналізація», «глобалізація» – перераховуються через кому, тобто розцінюються як тотожні, а «глобалізацію» багато авторів зводять саме до них («інтернаціоналізація», «транснаціоналізація» і т.д.), тоді як загальне визначення «інтернаціоналізації» в енциклопедичній літературі розуміється як посилення взаємозалежності, взаємодії, взаємозв'язків всіх гравців глобального економічного простору. Ми ж досліджуємо глобалізацію як складний, поступальний і всеохоплюючий процес, який не обмежується, якщо взяти як приклад вищій навчальний заклад, виключно відкриттям кампусу в іншій країні чи прийомом на навчання студентів-іноземців, а є більш ширшим і багатогранним економічним та суспільним явищем.

Одним з головних пріоритетів і напрямів розвитку економіки України є забезпечення переходу країни від сировинної спрямованості до інноваційної, оскільки інновації безпосередньо впливають на соціально-економічний прогрес і в умовах сьогодення виходять на перший план. Інноваційна активність в економіці є важливою передумовою її конкурентоспроможності в умовах глобалізації. На сучасному етапі розвитку Україна на шляху до модернізації економіки, входження у світові процеси інтеграції та посилення інноваційної активності, завдяки наявному людському потенціалу.

Глобалізація має різні види прояву. Розглянемо її на прикладі державного та корпоративного секторів економіки. Наочним прикладом є падіння частки у світовій торгівлі США та Європейського Союзу (далі – ЄС) і прихід на їх місце нових гравців: Китаю, Індії, Бразилії тощо. Серед 500 найбільших транснаціональних компаній світу, за версією журналу Fortune, у 2005 р. було 176 компаній зі штаб-квартирою у США, тобто більше однієї третини, а вже у 2012 р. їх число скоротилося до 132, їх місце зайняли корпорації з Китаю, Росії, Індії, Південної Кореї тощо. Посилення позицій швидко зростаючих компаній азійських країн, викликане глобалізацією і жорсткістю міжнародної конкуренції між компаніями, зумовлено об'єктивними

процесами, що відбуваються у світовій економічній системі, і в результаті повинно сприяти новій розстановці сил на світових ринках, новим економічним і політичним позиціям як окремих компаній, так і цілих країн та регіонів.

На національному рівні уряди багатьох країн активно сприяють розвитку інноваційної сфери, зокрема методами фіскальної політики і прямим державним фінансуванням підтримують проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (далі – НДДКР), що є невід'ємною складовою, разом з вищою освітою, інноваційною сферою. На сьогодні США є світовим лідером за витратами на наукові дослідження й розробки: на частку цієї країни припадає близько 30% від загальносвітових витрат на НДДКР. У 2009 р. США витратили на НДДКР у приватному і державному секторах близько 400 млрд дол., що більше, ніж Китай, Японія і Німеччина разом узяті. Частка витрат на НДДКР у ВВП США досягла в 2009 р. 2,9%, що є найвищим значенням з 1960 р. Однак якщо в 1950–1960 рр. більшу частину національних НДДКР фінансував федеральний уряд, то нині першість перейшла до інших джерел фінансування. Завдяки ним виконується близько 70% всіх досліджень і розробок, а частка приватного сектора в загальнонаціональному обсязі фінансування науки склала у 2009 р. майже 62%. Приватні компанії є основними організаторами технологічних інновацій, забезпечують лідерство країни в науково-технічній сфері, зростання продуктивності праці, а значить – конкурентоспроможність та економічне зростання [6, с. 50].

Аналіз даних свідчить, що провідні країни світу мають частку витрат на дослідження і розробки у ВВП на рівні від 1,6 до 3,26% (табл. 2).

Що стосується України, то частка витрат на науку у ВВП не перевищує 1% [8, с. 14] і, враховуючи нинішній стан економіки, ситуація залишиться незмінною в найближчі декілька років.

Глобальний економічний розвиток також супроводжується збільшенням глобального процвітання. Розширення середнього класу у багатьох країнах спричинило доступність вищої освіти для більшої кількості людей, про що свідчать дані міжнародних організацій. Все це вказує на те, що доступність знань, капіталу і технологій для нових гравців є наслідком глобалізації і неминуче призведе до зміни позицій країн у світовій економіці в середньостроковій перспективі.

На нашу думку, ключову роль у стрімкій глобалізації світу відіграють інформаційні технології. Професор Каліфорнійського університету М. Кастельс визначив глобалізацію як «нову капіталістичну економіку» і серед її ключових ознак виокремив такі: інформація, знання та інформаційні технології як основні джерела зростання продуктивності та конкурентоспроможності; ця нова економіка організовується переважно через мережеву структуру менеджменту, виробництва і розподілу, а не окремих фірм, як раніше, і є глобальною [9, с. 53].

Зауважимо, що глобалізація – це феномен сучасної НТР, глибинна суть якої полягає у формуванні органічного зв'язку

Таблиця 2

Витрати на наукові дослідження і розробки (у % від ВВП)

Країна	Значення за роками						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Німеччина	2,5	2,51	2,54	2,53	2,69	2,82	2,80
Франція	2,16	2,11	2,11	2,08	2,12	2,27	2,24
Великобританія	1,69	1,72	1,74	1,77	1,78	1,80	1,84
США	2,55	2,59	2,65	2,72	2,86	2,91	2,83
Японія	3,13	3,31	3,41	3,46	3,47	3,36	3,26

Джерело: [7]

науки з виробництвом, у виникненні нового інноваційного способу виробництва, заснованого на інформаційних технологіях; глобалізація – це процес стрімкого формування єдиного загальносвітового фінансово-інформаційного простору на базі нових, переважно комп'ютерних технологій; це новий процес мислення, де домінує ефект масштабу, кооперації й відкритості.

Глобалізація несе не лише позитивні зміни. В умовах України, коли спостерігається тенденція до значного зменшення корпоративних інвестицій у секторі досліджень і розробок, а також брак державного фінансування, більшість науково-дослідних підприємств (інститутів) будують свою роботу за принципами, закладеними в умовах планової економіки. Відповідним чином були створені їх організаційні структури, технології бізнес-процесів і системи управління ними. Ситуація посилюється тим, що через певні умови інвестиції приватних корпорацій як фактор ініціювання та стимулювання наукових досліджень і розробок у багатьох ключових галузях (передові технології, інженерія, нанотехнології та ін.) практично відсутні. Розробки, в які ці корпорації вкладають кошти, орієнтовані в основному на швидкий комерційний ефект, цілком залежать від використання серійної продукції, а їх «інтелектуальна» складова у кращому випадку зводиться до завдань системної інтеграції та розробки системних, типових і робочих проектів. В результаті єдиним суттєвим фактором науково-технічного прогресу в ключових галузях нині є бюджетне фінансування в рамках цільових програм та державного замовлення. Відповідно до даних офіційної статистики, обсяг фінансування наукової і науково-технічної діяльності в Україні за рахунок усіх джерел у 2013 р. становив 11 161,06 млн грн, за рахунок державного бюджету – 4 793,04 млн грн, що на 1,1% більше порівняно з 2012 р. Частка коштів державного бюджету у загальному обсязі фінансування становила 42,9% [8, с. 14].

Для вирішення зазначених проблем керівництву науково-дослідних підприємств (інститутів) слід оперативно реагувати на зміни кон'юнктури, оптимально поєднувати ціну і якість, приймати інноваційні управлінські рішення, впроваджувати процесний підхід до управління, переглядати системні зв'язки та закономірності функціонування внутрішніх ділових процесів з урахуванням галузевих особливостей. Слід також активно впроваджувати механізм державно-приватного партнерства (далі – ДПП) у сфері досліджень і розробок та технологічної модернізації з метою залучення приватного (позабюджетного) фінансування. Хоча і в цьому питанні є певні невизначеності. Зокрема, як зазначають науковці, «проблемними елементами розвитку державно-приватного партнерства в інноваційній сфері України залишаються академічна і вузівська наука, які незважаючи на загальну тенденцію до реформування всіх галузей національної економіки України, не змогли пристосуватися до умов ринку, не виробили алгоритм розвитку більш тісної кооперації в рамках інноваційного процесу з комерційним сектором, залишили невирішеними багато питань організаційного і нормативно-правового регулювання» [10, с. 161–162].

Важливу роль у процесах глобалізації інноваційної сфери відіграють інтеграційні союзи (об'єднання) та міжнародні інститути. Багато країн вважають інтеграційні союзи способом уникнення негативних процесів, пов'язаних з глобалізацією, і найбільш ефективним шляхом підвищення конкурентоспроможності як окремих країн, так регіону в цілому.

Міжнародні організації, які є формою інституалізації норм міждержавної взаємодії і відображають прагнення подолати міжнародну роз'єднаність, покликані розвивати співпрацю і кооперацію в міжнародній системі, за допомогою багатосторонніх механізмів створювати єдине правове поле прийняття

рішень, в якому реалізується колективне лідерство, а в перспективі здійснювати глобальне регулювання і управління. Сучасні міжнародні організації беруть свій початок з другої половини XIX ст. і утворюють інститути міжнаціональних та наднаціональних сфер відносин [11, с. 34].

Інтеграційні союзи також мають велике значення в питаннях розвитку інноваційної сфери. Певні передумови до цього закладені в Європейському Союзі, де генерується близько третини глобального наукового знання і створюється єдиний європейський науково-дослідницький простір, націлений на формування загальноєвропейського ринку ідей, знань, досліджень, інновацій. Найважливішими заходами в цій галузі є рішення про формування Європейського наукового простору – ERA. У цьому зв'язку рамкові програми ЄС були переглянуті з урахуванням необхідності формування загального наукового простору. Серед останніх ініціатив, визначених завданнями Європейського дослідницького простору, до 2020 р. слід провести заходи щодо зняття бар'єрів для мобільності наукових кадрів, кар'єрного зростання, а також щодо збільшення числа унікальних пан'європейських науково-дослідних установок, трансфер і заохочення взаємовигідного міжнародного співробітництва у науково-технічній сфері. Флагманом у досягненні таких ініціатив є програма «Горизон-2020», започаткована у 2014 р. із загальним фондом близько 80 млрд євро.

Окрім загальноєвропейських ініціатив, уряди країн-членів ЄС самостійно активно підтримують інноваційну сферу. Створюються наукоємні регіони, кластерні об'єднання тощо. В умовах посилення глобальної конкуренції інноваційну основу наукоємних регіонів становлять не тільки найбільші світові центри НДДКР, а й наукоінтенсивні кластери. Відмінна риса кластера Фрайбург (Німеччина) – входження в дослідницьку структуру регіону зарубіжних наукових організацій. В рамках стимулювання інноваційного процесу у галузі біотехнології тут була створена «Біологічна долина». У ній задіяно більше 15 тис. дослідників Німеччини, Франції, Швейцарії; створено понад 250 робочих наукових груп. У «Біологічній долині» проводять НДДКР близько 300 фірм із загальною чисельністю зайнятих близько 45 тис. осіб [12, с. 158–159].

Інноваційний розвиток української економіки на основі міжнародних зіставлень дозволяє виявити місце України в глобальному інноваційному просторі, яке може бути охарактеризоване як якісно, так і виміряно кількісно на основі групи показників. З-поміж них ми використаємо Глобальні індекси, які оцінюють ті чи інші позиції країн у світовій економіці.

Таблиця 3
Позиції України в міжнародних рейтингах

Назва рейтингу	Рік	Позиція*
Рейтинг країн світу за Індексом розвитку людського капіталу (The Human Capital Index)	2015	31 (124)
Рейтинг країн світу за Індексом глобалізації (KOF Swiss Economic Institute, The 2013 Index of Globalization)	2013	47 (187)
Рейтинг розвитку Інтернету в країнах світу у 2014 р. (The Web Index 2014)	2014	46 (86)
Рейтинг країн світу за Індексом інновацій 2014 р. (The Global Innovation Index 2014)	2014	63 (143)

*В дужках наведена загальна кількість країн, які представлені в рейтингу

Джерело: складено автором на основі [13; 14; 15; 16]

З позицій нашого дослідження, важливим є Глобальний інноваційний індекс (ГІІ) як агрегований показник із розрахунку дії факторів, таких як інноваційні витрати та інноваційна віддача. При оцінці інноваційних витрат враховується фіскальна політика уряду, політика в галузі освіти та інноваційної інфраструктури. Для оцінки віддачі – патенти, передача технологій та інші результати НДДКР, ефективність підприємницької діяльності тощо (табл. 3). Як бачимо, станом на 2014 р. Україна посідає 63-ю сходинку зі 143-х.

Не менш важливим для проведення оцінки входження країни в глобалізований світ є Глобальний індекс конкурентоспроможності. Глобальний індекс конкурентоспроможності призначений для оцінки сталого розвитку тієї чи іншої країни на середньострокову перспективу. Ключовими факторами, що забезпечують такий стан, є технології, якість державних інститутів, стан справ в макроекономічному розвитку. Позиції країн у всесвітньому інноваційному просторі показано у таблиці 4.

Таблиця 4

Рейтинг конкурентоспроможності країн світу в 2015 р.

Рейтинг 2015 р.	Країна	Індекс	Позиції в рейтингу 2014 р.
1	США	100.000	1
2	Гонконг	96.037	4
3	Сінгапур	94.950	3
4	Швейцарія	91.916	2
5	Канада	90.410	7
34	Казахстан	68.106	32
45	РФ	58.510	38
60	Україна	41.986	49
61	Венесуела	34.261	60

Джерело: складено автором на основі [17]

У глобальному індексі конкурентоспроможності 2015 р. була представлена 61-а країна, де місце України – 60-е, тобто наша держава посідає передостанню сходинку, випередивши лише Венесуелу. Одна з основних причин низького показника – недостатній рівень розвитку інноваційної сфери, зокрема впровадження нововведень, відсутність належної кількості інститутів, які координують інноваційну сферу, а також не цілком сприятлива макроекономічна середина. Рейтингування країн за рівнем конкурентоспроможності базується на аналізі 323-х критеріїв, які об'єднані у чотири групи: «Ефективність бізнесу», «Стан економіки», «Ефективність уряду» та «Інфраструктура». З огляду на наше дослідження, найбільш критичним є падіння в групі «Інфраструктура». Найбільшого падіння зазнали такі показники: «Базова інфраструктура» – з 46 на 52; «Технологічна інфраструктура» – з 47 на 54; «Наукова інфраструктура» – з 40 на 43; «Освіта» – з 24 на 33. «Технологічна інфраструктура» оцінена вкрай погано: «Приватно-державні партнерства» – № 61, «Розвиток та застосування технологій» – № 61, «Фінансування технологічного розвитку» – № 60, «Законодавство у сфері технологій» – № 60. «Наукова інфраструктура» має власні проблемні ділянки: «Загальні витрати на науково-технічні розробки (R&D) на душу населення, еквівалент у доларах США» – № 55, «Науковці та винахідники» – № 60, «Наукове законодавство» – № 60 [17].

Отже, з огляду на глобальні індекси місце України у всесвітніх інноваційних процесах досить скромне. У цьому зв'язку закономірним є той факт, що рівень інтегрованості України в глобальну економіку значно нижчий ніж у країн ОЕСР і більшості країн-сусідів. Згідно зі звітом KOF Index of Globalization

(табл. 3), Україна знаходиться лише на 47-му місці за рівнем економічної інтегрованості.

Досить скромне місце України в глобальному інноваційному просторі пояснюється як зовнішніми у контексті національної економіки, так і внутрішніми. Позиції України в глобальному інноваційному просторі, розглянуті вище, дозволяють зробити висновок, що Україна перебуває в стані технологічної кризи і за останні роки не наблизилася до вищого технологічного укладу – 6-го. Більшість галузей національного господарства і досі функціонує не на інноваційній основі, хоча певні зрушення для цього є, зокрема в галузях фармацевтичної, аграрної та харчової промисловостей. В умовах стану неоголошеної війни, дестабілізації ситуації на Сході країни зниження показників виробництва і споживання товарів та послуг в середині країни дозволяють зробити висновок, що в короткостроковій перспективі Україна навряд чи зможе змінити ситуацію, оскільки нині відстає технологічно й технічно від багатьох країн, не тільки розвинених, але і тих, що розвиваються.

Висновки і пропозиції. На нашу думку, входження України в глобальний інноваційний простір є стратегічно важливим завданням на середньострокову перспективу. З цією метою держава, залишаючись головним «спонсором» сектору досліджень і розробок, а також «арбітром», повинна докласти всіх зусиль щодо лібералізації вітчизняного законодавства в галузі науки, вищої освіти та інновацій. Необхідно створити систему фіскального стимулювання приватного капіталу, який інвестує в високотехнологічні галузі промисловості, а також в сектор досліджень і розробок. Можна було б порадити і збільшити фінансування вітчизняної науки, але в умовах нестабільності економіки, виконання цього завдання вбачається нереальним. Проведене дослідження показало, що Україна неконкурентоспроможна в технологічному плані і її позиції у світовій системі відкритих інновацій зовсім не найкращі. Окрім того, маємо певні системні кризи, пов'язані з недосконалим функціонуванням інститутів. Україна майже не враховує фактор позиції країни в глобальній економічній системі і переважно концентрується в питаннях становлення національної інноваційної системи виключно на можливостях і пріоритетах внутрішнього інноваційного потенціалу, що є хибною практикою. Не менш важливим завданням є посилення кооперації з країнами-сусідами, з якими історично склалися міцні науково-освітні зв'язки: Польщею, Казахстаном, Білоруссю, Румунією, Туреччиною та ін.

Головним і першочерговим завданням є розробка і затвердження в установленому законом порядку стратегії інноваційного розвитку країни в умовах глобалізації на довгострокову перспективу, а також «оновлення» чинного нормативно-правового законодавства відповідно до реалій часу. В іншому випадку пом'якшити протиріччя глобалізації у зазначеній сфері, що в умовах розгортання всесвітніх інноваційних процесів є визначальним, неможливо.

Література:

1. Чумаков А.Н. Глобализация. Контуры целостного мира : моногр. / А.Н. Чумаков. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Проспект, 2009. – 356 с.
2. Білорус О. Глобалістика – нова синтетична наука [Електронний ресурс] / О. Білорус, В. Власов // Вісник Національної академії наук України. – 2010. – № 3. – С. 17–26. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vnanu_2010_3_3.pdf.
3. Дарькин С.М. Тихоокеанская Россия: стратегия, экономика, безопасность / С.М. Дарькин. – М. : Дело, 2007. – 439 с.
4. Robertson, R., 1992. Globalization: Social Theory and Global Culture. London: Sage Publications Ltd. 188 p.
5. John, J., 2011 (May/June). DeGioia. The Impact of Globalization and

- the Future University. *Educause Review*, vol. 46, no. 3, pp. 8–9. [pdf] Available at: <<https://net.educause.edu/ir/library/pdf/ERM1134.pdf>>.
6. Богаевская О.В. Американские корпорации: механизмы сохранения лидерства в глобальной экономике / О.В. Богаевская. – М. : ИМЭМО РАН, 2012. – 94 с.
 7. The world bank. Research and development expenditure (% of GDP). [online] Available at: <<http://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS>>.
 8. Аналітична довідка. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dkni.gov.ua/?q=system/files/sites/default/files/images/_08%2007%202013.pdf.
 9. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс ; пер. с англ. – М. : ГУ-ВШЭ, 2000. – 606 с.
 10. Khusainov, R.V., 2014. Developing strategy of public-private partnership in Ukraine innovative development. Economics and management: problems of science and practice: Collection of scientific articles, vol. 1: Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, pp. 158–162.
 11. Ильин И.В. Вопросы преобразования международных организаций в институты глобального управления / И.В. Ильин, М.А. Каверин // Век глобализации. – 2014. – № 2(14). – С. 32–38.
 12. Регион Баден-Вюртемберг: общество, экономика и инновации / А.С. Бурнасов и др. – Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2012. – 262 с.
 13. Всемирный экономический форум: Рейтинг стран мира по уровню развития человеческого капитала 2015 года [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – 2015. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/news/2015/05/19/7160>.
 14. Индекс глобализации стран мира по версии KOF. Гуманитарная энциклопедия [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – 2011. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/ratings/kof-globalization-index/info>.
 15. Исследование INSEAD: Глобальный индекс инноваций 2014 года [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – 2014. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/news/2014/07/18/6841>.
 16. Исследование World Wide Web Foundation: Рейтинг развития Интернета в странах мира в 2014 году [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – 2015. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/news/2015/02/05/7084>.
 17. Бізнес-школа МІМ-Київ презентує результати Щорічного рейтингу конкурентоспроможності країн світу World Competitiveness Yearbook 2015 (IMD WCY 2015) [Електронний ресурс] // МІМ-Київ. – Режим доступу : <http://www.mim.kiev.ua/press/news/2015/2376/>.

Хусаинов Р.В. Глобализация инновационной сферы экономики: факторы, состояние и последствия для Украины

Аннотация. В статье осуществлена аналитическая оценка проблем инновационного развития Украины, акцентировано внимание на роли глобализации в современных мировых процессах. Обоснована необходимость формирования для Украины долгосрочной конкурентной стратегии и проведения радикальных реформ как основы реализации устойчивого инновационного развития.

Ключевые слова: инновации, глобализация, экономическое развитие, исследования и разработки, государственно-частное партнерство.

Khusainov R.V. Globalization innovative sector of the economy: factors, state and consequence for Ukraine

Summary. The article presents the analytical assessment of the problems of innovative development of Ukraine, also focused on the role of globalization in the contemporary world processes. The necessity of forming in Ukraine a long-term competitive strategy and the implementation of radical reforms as a basis for the realization of sustainable innovation.

Keywords: innovation, globalization, economic development, research and development, public-private partnerships.

*Шепелев В.С.,**здобувач кафедри глобальної економіки,**Національний університет біоресурсів і природокористування України*

РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ СВИНИНИ НА ПРИНЦИПАХ УГОДИ ПРО ВІЛЬНУ ТОРГІВЛЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КРАЇНАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Анотація. У статті визначено актуальні питання позиціонування вітчизняного виробника свинини на позиціях експортної орієнтації, конкурентоспроможності та екологічності продукції в контексті регулювання ринку свинини на принципах угоди про вільну торгівлю між Україною та країнами ЄС.

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

Постановка проблеми. Інтеграція України у європейський політичний, економічний та правовий простір з метою набуття членства в Європейському Союзі є однією із засад зовнішньої політики України. Євроінтеграційні прагнення визначають і спрямовують внутрішні реформи в усіх сферах життєдіяльності нашої країни. Враховуючи обраний стратегічний курс України та глибинні зрушення в системі світогосподарських зв'язків, набуває особливої актуальності вивчення тенденцій розвитку та регулювання ринку свинини у Європейському Союзі. Закріплення вітчизняного виробника свинини на позиціях експортної орієнтації, конкурентоспроможності та екологічності можливе лише за умов вивчення та аналізу стану спільної аграрної політики ЄС, а саме вивчення економічного механізму регулювання ринку свинини та його наслідків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як показують дослідження провідних вітчизняних вчених-економістів, у сучасних умовах потрібно чітко визначити стратегію розвитку аграрної політики. Тому особливої актуальності набуває пошук та вдосконалення механізмів регулювання аграрного ринку, враховуючи вкрай складну ситуацію національної безпеки. Набувають актуальності питання регулювання ринку свинини, адже наразі експортування цього виду товару у країни Європейської співдружності обмежене через невідповідність стандартів [1]. Ми повністю згодні з О.М. Могильним, який зазначає, що регулювання аграрної сфери, суперечності та конфлікти, які при цьому виникають, стали епіцентром практичної політики, оскільки торкаються проблем життєдіяльності суспільства [6].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Критично важливою для постсоціалістичної економіки є оптимізація інтересів держави, аграрного бізнесу та споживачів. У цьому аспекті для України великого значення набуває досвід інших країн та наддержавних формувань, у яких функціонування сільськогосподарської сфери здійснюється при дотриманні ринкових засад та проведенні цільових регуляторних дій.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є вивчення механізмів регулювання ринку свинини на принципах угоди про вільну торгівлю між Україною та країнами ЄС.

Виклад основного матеріалу. На шляху до членства України у Європейському Союзі 16 вересня 2014 р. Верховна Рада разом з Європарламентом ратифікувала Угоду про асоціацію України з Євросоюзом, враховуючи створення зони вільної

торгівлі. Як відомо, функціонування зони вільної торгівлі базується на принципах повної та всеохоплюючої Угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС (ПВУВТ), широкомасштабної за змістом торговельної угоди, спрямованої на зменшення та скасування тарифів, що їх застосовують сторони, лібералізацію доступу до ринку послуг, а також на приведення українських правил та регламентів, що стосуються бізнесу, відповідно до правил та регламентів ЄС з метою забезпечення вільного руху товарів і послуг між двома сторонами та взаємного недискримінаційного ставлення до компаній, товарів і послуг на території України та ЄС [16].

Уведення в дію зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, а також продовження Євросоюзом тарифних преференцій для українських товарів було перенесено з 1 листопада 2014 р. на 31 грудня 2015 р. з метою урегулювання законодавчих норм між зацікавленими сторонами цього процесу. В українському законодавстві здійснюються реформи у сферах, таких як санітарні та фітосанітарні заходи, технічне регулювання та стандартизація, державні закупівлі та державна допомога. Проводиться робота з гармонізації законодавства України із законодавством Європейського Союзу, зокрема в рамках Порядку денного асоціації Україна – ЄС та Загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу (Закон України від 18 березня 2004 р. № 1629-IV із змінами і доповненнями). Зі свого боку ЄС проводить комплекс заходів відповідно до «Регламенту Європейського парламенту та Європейської ради щодо зміни в регламент (ЄС) № 374/2014 на зниження або скасування митних зборів на товари, що походять з України» [11]. Для виходу вітчизняної свинини на ринок ЄС необхідне проведення комплексу регуляторних заходів з дотримання показників якості та безпечності української продукції. Проведені дослідження дають можливість зробити припущення, що ПВЗВТ відповідно свого змісту відкриває для аграрного ринку нашої країни можливості модернізації торговельних відносин та економічного розвитку. Інструментарієм використання цих перспектив постає масштабна гармонізація українського законодавства з тими, що діють на території ЄС та впливають на проведення торговельних операцій, а також гармонізації стандартів України та ЄС в основних галузях. Угодою передбачається скасування митних тарифів та надання безмитного доступу у рамках квот; такі положення викладені у 15-ти главах, 25-ти додатках та 2-х протоколах [16].

Як показують дослідження, у главах Угоди розкриваються питання доступу до ринків товарів та регулювання мита в рамках експортно-імпортних операцій. Угодою передбачено скасування імпортного мита між Україною та ЄС на 97%, тарифних ліній – на 96,3%. Для сільськогосподарської продукції з моменту тимчасового застосування Угоди з боку ЄС та її ратифікації Україною мита буде скасовано на 35,2% тарифних ліній Україною та 83,1% – Євросоюзом. Стосовно решти товарів, то на 52% тарифних ліній Україна запроваджує перехідні

періоди тривалістю від 1-го до 7-и років, на 9,8% – часткову лібералізацію та на 3,0% – безмитні тарифні квоти. Така тактика означає надання особливо чутливим секторам, зокрема агропромисловій сфері та ринку свинини, більше часу для адаптації до більш конкурентоспроможного середовища, надаючи споживачеві більший вибір продуктів за нижчими цінами. Передбачено встановлення перехідних періодів тривалістю від 3-х до 7-и років на 2% тарифних ліній, а за найбільш чутливими товарами, до яких належить свинина, запропоновано доступ в рамках безмитних тарифних квот [15]. Саме з боку нашої держави експортні мита скасовуватимуться поступово протягом 10 років (рис. 1).

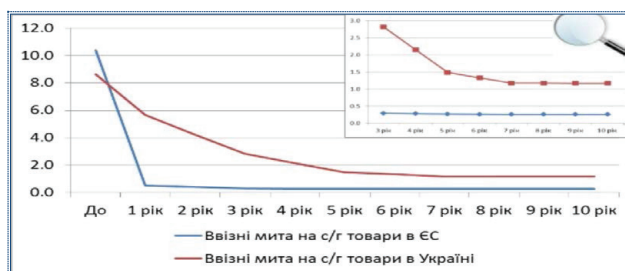


Рис. 1. Ввізні мита України та країн ЄС на сільськогосподарську продукцію та харчові товари

Експерти прогнозують для українського аграрного ринку найбільші переваги від зменшення ввізних мит: 330 млн євро для сільськогосподарської продукції та 53 млн євро для переробленої сільськогосподарської продукції [7; 9; 12]. Вихід вітчизняного товаровиробника на ринки ЄС стане наслідком запровадження вищих стандартів якості щодо виробництва аграрної продукції, а тому неминучі модернізація виробничого процесу та регламенти регулюючої системи. Угодою відображено методологічну сутність інструментарію торго-

вельного захисту, а саме антидемпінгові, компенсаційні та глобальні захисні заходи, при цьому розгляд справ відбуватиметься відповідно до правил СОТ. Наприклад, розмір ставки попередніх або остаточних антидемпінгових або компенсаційних мит не повинен перевищувати антидемпінгову маржу або загальну суму нелегітимної субсидії. Передбачається, що ПВЗВТ підвищить прозорість розслідувань порушень торговельних операцій (рис. 2).

В Угоді сторони підтверджують свої зобов'язання в рамках Угоди СОТ про технічні бар'єри з метою спрощення та уникнення розбіжностей у технічних вимогах. Україна проводитиме необхідні заходи для поступового досягнення відповідності з технічними регламентами ЄС та системами стандартизації, метрології, акредитації, робіт з оцінки відповідності та ринкового нагляду ЄС і зобов'язується дотримуватися принципів та практик.

Безперечно, положення про «Санітарні та фітосанітарні заходи» мають прямий регуляторний вплив на аграрний ринок України. Положення глави покликані сприяти торгівлі товарами, зокрема тваринами і продукцією тваринництва, рослинами та рослинною продукцією), на які поширюється дія санітарних та фітосанітарних заходів. Україна та ЄС синхронізують стандарти утримання тварин, беручи до уваги нормативну базу Світової організації здоров'я тварин, правила верифікації та сертифікації, умови імпорتنних перевірок, заходи контролю ринковими операціями, які стосуються здоров'я тварин і рослин, харчової безпеки та добробуту тварин.

Угодою розкриваються процедура регулювання митних питань та сприяння торгівлі з метою запобігання виникнення протизаконних дій та можливості офіційним особам брати участь у адміністративних розслідуваннях у разі виявлення подібних інцидентів. Вплив поглибленої та всеохоплюючої вільної торгівлі на ринок свинини залишається маловивченим, проте закріплення позицій національного виробника першо-

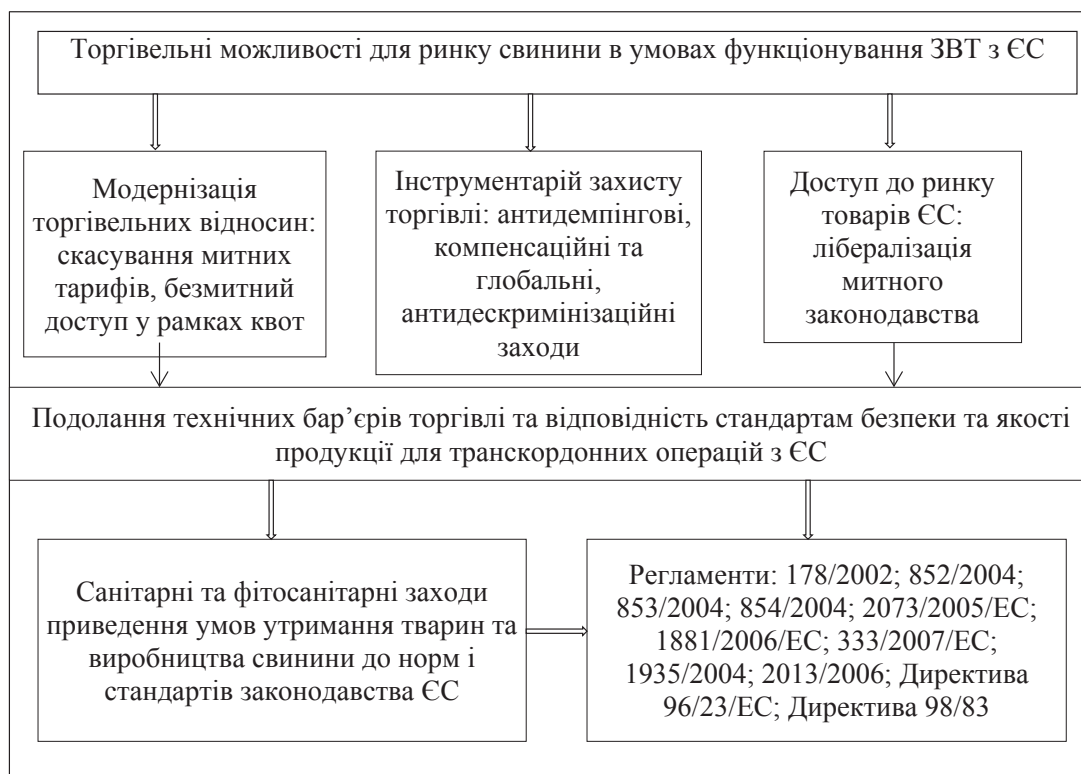


Рис. 2. Вплив функціонування ЗВТ України та ЄС на регулювання ринку свинини

Джерело: складено автором на основі власних досліджень та узагальнення даних [12; 13; 11]

чергово залежить від надання йому актуальної методичної та науково-обґрунтованої інформації про зміни регуляторної політики та шляхи отримання допоміжних ресурсів для впровадження змін у виробництво, підвищення кваліфікації персоналу та проходження процедури сертифікації.

Тому для виходу вітчизняної свинини на ринок ЄС необхідно провести комплекс регуляторних заходів з досягнення показників якості та безпечності української продукції європейського рівня (рис. 3).

На прикладі рисунка 3 принципу простеження складових руху свинини на ринку від виробника до споживача та регулюванні якості та безпечності продукції можна дати оцінку очікуваним трансформаційним процесам у зазначеній галузі тваринництва. Відкриття експорту української свинини на територію ЄС можливе лише при дотриманні умов регулюючих нормативно-правових норм функціонування ринку. Експорт свинини регулюється ст. 11 Регламенту ЄС 178/2002: «Харчові продукти та корми, які імпортуються для розміщення на ринку, повинні відповідати усім передбаченим вимогам харчового законодавства ЄС або умовам, еквівалентним до них». За цим документом, харчовий продукт – це будь-яка речовина або продукт, перероблений, частково перероблений або неперероблений, і призначений для вживання людиною, або такий, вживання якого людиною може обґрунтовано очікуватися. Харчовий продукт включає напій, жувальну гумку, а також всі речовини, включаючи воду, які навмисно додаються в харчові продукти при їх виробництві, підготовці або обробці.

Контроль за якістю продукції відбувається на всіх етапах виробництва (рис. 3), при цьому відповідальність за безпечність покладається на операторів ринку. Цей принцип тісно пов'язаний з політикою захисту споживачів, при якому останні

мають право на отримання від органів державної влади точної і достовірної інформації щодо продукту харчування.

Сфера дії Регламенту ЄС № 178/2002 поширюється на всі етапи виробництва, переробки та збуту харчових продуктів та кормів, призначених для вирощування тварин, виробництва свинини та її переробки, але не поширюється на виробництво первинних продуктів для приватного домашнього використання, а також на домашню переробку, використання чи зберігання харчових продуктів для домашнього приватного використання. Найважливішою складовою цього регламенту є елемент «простежуваності».

Простежуваність – це можливість простежити харчовий продукт, корм, тварину, що служить для одержання харчових продуктів, або речовин, які призначені або передбачається, що вони призначені для введення в харчовий продукт або корм на всіх стадіях виробництва, переробки та збуту харчових продуктів або кормів. Простежуваність не робить харчові продукти і корми безпечними, але є важливим інструментом у випадку відкликання продукту. Оператори ринку зобов'язані контролювати дотримання цих вимог на всіх стадіях виробництва, переробки та збуту. За невиконання цих вимог вводяться відповідні санкції. Обов'язки суб'єктів (операторів) ринку регулюються Регламентом № 852/2004, згідно з яким на ринку продуктів харчування вони виконують усі дії на засадах принципів HACCP (Hazard Analysis Critical Control – система менеджменту та якості виробничих процесів), які стосуються безпечності але не стосуються якості продукції.

Безпечність продуктів харчування – це забезпечення того, що продукт не зашкодить споживачеві, якщо він приготовлений і спожитий відповідно до призначення (Codex Alimentarius). Якість продукції свинини контролюється стандартом ISO



Рис. 3. Механізм застосування принципу «виробник – споживач» функціонування ринку свинини у країнах Європейського Союзу

Джерело: складено на основі власних узагальнень та з використанням [10; 14]

8402 – це сукупність ознак придатності та можливості виконувати визначені та передбачувані вимоги. Регламентом № 882/2004 зазначається можливість здійснення офіційного контролю у третіх країнах для встановлення відповідності законодавства та державних систем регулювання безпечності харчових продуктів і благополуччя тварин. Зазначені офіційні перевірки здійснюватимуть експерти Європейського продовольчо-ветеринарного бюро (FVO). Торгівля продукцією тваринного походження регулюється положеннями Регламенту № 852, 853 / 2004. Відповідно до нього продукти тваринного походження можливо розміщувати на ринку лише при умові експлуатаційного дозволу та походження цих продуктів із підприємств, що мають відповідну сертифікацію та відповідають вимогам до виробництва м'яса та м'ясних продуктів. Зокрема на свинині повинне бути нанесено маркування («знак здоров'я») відповідно до Регламенту 854/2004 або ідентифікаційний знак відповідно до вимог Додатка II секції 1 Регламенту 853/2004.

Як свідчать дослідження, з метою забезпечення в ЄС вільного руху харчових продуктів, виробництво та обіг яких відповідатиме встановленим законодавством вимогам, прийнято регламент № 1169/2011, в якому міститься перелік вимог стосовно загальної інформації продукції. Регламент 2073/2005/ЄС розкриває критерій мікробіологічного контролю для увізної продукції на територію ЄС, серед яких токсини, паразити та їх продукти обміну речовин.

Висновки і пропозиції. Проведені дослідження дають можливість зробити припущення, що ПВЗВТ відповідно до свого змісту відкриває для аграрного ринку нашої країни можливість модернізації торгівельних відносин та економічного розвитку. Інструментарієм використання цих перспектив постає масштабна гармонізація та імплементація вітчизняного законодавства з тим, що діє на території ЄС та впливає на проведення торгівельних операцій, а також гармонізація стандартів України та ЄС в основних галузях, зокрема і в аграрному секторі економіки.

Література:

1. Свиноус І.В. Ринкове ціноутворення на продукцію свинарства приватного сектору / І.В. Свиноус // Економіка АПК. – 2007. – № 3. – С. 80–84.
2. Вдовенко Н.М. Державне регулювання розвитку аквакультури в Україні : моногр. / Н.М. Вдовенко. – К. : Кондор-Видавництво, 2013. – 264 с.
3. Шпичак О.М. Економічні проблеми виробництва свинини в Україні / О.М. Шпичак, І.В. Свиноус // Вісн. аграр. науки. – 1997. – № 1. – С. 71–77.
4. Бурдейна Н.М. Ціноутворення і ціни на продукцію сільського господарства / Н.М. Бурдейна // Аграрний вісник Причорномор'я. Серія «Економічні науки». – 2006. – Вип. 36. – С. 67–70.

5. Олійник О.В. Паритет цін на фактори виробництва та тенденції економічного розвитку / О.В. Олійник, Т.І. Олійник // Економіка АПК. – 2007. – № 7. – С. 120–125.
6. Могильний О. Спільна аграрна політика Європейського союзу щодо сталого сільського розвитку: уроки для України / О. Могильний // Економіка АПК. – 2004. – № 7. – С. 3–4.
7. Буряк П.Ю. Європейська інтеграція і глобальні проблеми сучасності / П.Ю. Буряк, О.Г. Гупало. – К. : Хай-Тек Прес, 2008. – 352 с.
8. Назаренко В.И. Аграрная политика Европейского союза / В.И. Назаренко. – М. : Маркет ДС Корпорейшн, 2011. – 362 с.
9. Доклад о мировом развитии 2013 года: устойчивое развитие в меняющемся мире. Преобразование институтов, рост и качество жизни / [пер. с англ.]. – М. : Весь мир, 2013. – 120 с.
10. Terwan, P., Weijden, W., Kuneman, G., Schroder, R., 2008. After the Common Agricultural Policy: towards an EU policy for sustainable food and rural development. Discussion paper. CLM Center for Agriculture and Environment.
11. Про засади внутрішньої і зовнішньої політики : Закон України № 2411-VI від 01.07.2010 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 40. – С. 527.
12. Official website of the European Union. [online] Available at: <http://europa.eu.int/comm/trade/issues/sectoral/facilitation/index_en.htm>.
13. Delegation of the European Union to Ukraine. [online] Available at: <<http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/>>.
14. 23. Нормативно-правові акти ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/food/index_en.html.
15. Міжнародний фонд «Відродження» [Електронний ресурс] : [веб-сайт]. – Режим доступу : www.irf.ua
16. Угода про асоціацію між Україною та Європейським союзом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kmu.gov.ua/.

Шепелев В.С. Регулирование рынка свинины на принципах соглашения о свободной торговле между Украиной и странами Европейского Союза

Аннотация. В статье определены актуальные вопросы закрепления отечественного производителя свинины на позициях экспортной ориентации, конкурентоспособности и экологичности продукции в контексте регулирования рынка свинины на принципах соглашения о свободной торговле между Украиной и странами ЕС.

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

Shepelev V.S. Pork market regulation on the principles of free trade agreements Ukraine-EU countries

Summary. In the article the FAQs consolidate domestic producer of pork in positions of export orientation, competitiveness and environmental products in the context of regulation of the pork on the principles of free trade agreement between Ukraine and the EU.

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

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Альфер А.В.,

студентка,

Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского

Желизняк А.В.,

аспирант,

Киевский национальный университет экономики имени Вадима Гетьмана

РОЛЬ МАРКЕТИНГА В ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В данной статье рассмотрены методологические подходы ученых-экономистов по характеристике маркетинга и выделены основные направления повышения результативности туристического предприятия. На практике маркетингологами было выявлено четыре правила поведения с клиентом на туристическом предприятии. Также на примерах других стран было представлено, что туристический маркетинг должен работать по-разному и приспосабливаться к определенному рынку туристических услуг.

Ключевые слова: маркетинг, методологические подходы характеристики маркетинга, франчайзинг.

Постановка проблемы. Маркетинг затрагивает интересы каждого из нас в любой день нашей жизни. Со стремительным развитием глобализации и рыночных отношений все более актуальным становится влияние и развитие маркетинга как важнейшей экономической дисциплины. Такое влияние непосредственно касается туристической деятельности. От того, насколько правильно построена система маркетинга, зависит эффективное функционирование каждого туристического предприятия и туризма в целом [1].

Актуальность маркетинговых исследований обусловлена тем, что в процессе интенсивного развития туристской индустрии и постоянно повышающейся роли туризма в мировой экономике возникает необходимость обобщения различных по тематике научных разработок в области туризма, опыта и методов работы западных и отечественных предпринимателей в сфере туризма. Актуальность определена также стремительным развитием рынка туристских услуг, характерными чертами которого на сегодняшний день являются интернацио-

нализация, интеграция и регионализация в такой же мере, как и динамичные изменения туристского спроса и предложения. В этих условиях современного рынка туризма роль и место маркетинга непрерывно возрастают. Требуется глубокое изучение маркетинговых мероприятий и особенностей их использования турпредприятиями.

Анализ последних исследований и публикаций. Отдельные вопросы указанной проблематики рассматривались в научных трудах таких зарубежных ученых-экономистов, как Р. Ланкар и Р. Олле, Ё. Крипендорфа, В. Бреддик, Р.В. Джозлин, Ф. Котлер, П.С. Роуз, Д. Хамфриз, Л. Макарова, В.Т. Севрук, Е.А. Уткин, В.М. Усокин, В.Е. Хруцкий. Весомый вклад в решение проблем маркетинговой деятельности и маркетинговых коммуникаций сделали такие отечественные ученые-экономисты, как А.В. Войчак, Т.В. Кальченко, Н.В. Куденко, А. Кириченко, А.В. Майдебура, А.В. Никитин, А.Ф. Павленко, Т.А. Примак, Л.Ф. Романенко, И.А. Спицын, Я.А. Спицын и др. [2].

Цель статьи является изучение системы маркетинга в управлении туристическим предприятием.

Изложение основного материала. В современной экономической теории и практике развитых стран мира уже обычным стало понятие маркетинга (от англ. рынок, продажа, торговля). Все более понятным и употребительным оно становится и в нашей стране. При этом если раньше это явление экономической жизни было своеобразной экзотикой, то теперь его развитие – главное условие выхода туристических предприятий из кризиса, достижения поставленных рыночных целей.

Эффективное использование маркетинга в туризме требует, прежде всего, правильного понимания его сути. Одних только определений маркетинга современная западная и отечествен-



Схема 1. Концептуальный подход к характеристике маркетинга

Составлено автором на основе источника [2]

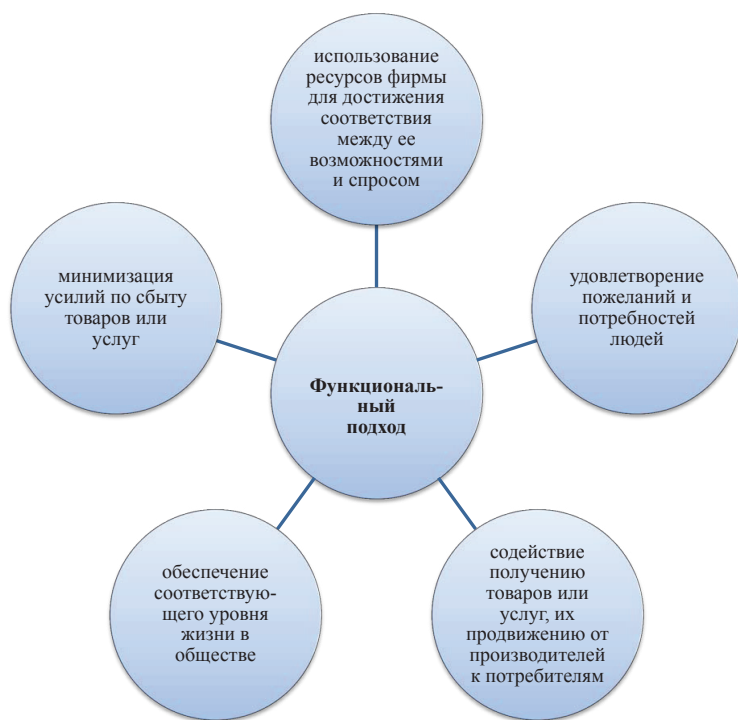


Схема 2. Функциональный подход к характеристике маркетинга

Составлено автором на основе источника [2]

ная литература предлагает несколько тысяч. Это объясняется разными методологическими подходами ученых-экономистов к характеристике маркетинга.

Наиболее обобщающим является концептуальный подход (схема 1). В соответствии с ним маркетинг – это:

Более конкретным является функциональный подход к пониманию маркетинга. Он рассматривает маркетинг с точки зрения выполняемых фирмой маркетинговых функций (см. схему 2). В соответствии с таким подходом маркетинг – это:

Товарный подход к пониманию маркетинга состоит в том, чтобы рассматривать товар с точки зрения его рыночных проблем и этапов жизненного цикла. Соответственно, этими основными вопросами маркетинга являются: изучение спроса и цен на товары (услуг), факторов, которые влияют на гибкость спроса, условия ценообразования, затраты, поступление денег и прибылей на разных этапах прохождения товара (услуги) от производителя к потребителю.

Системно-поведенческий подход репрезентует маркетинг с точки зрения проблем, связанных с изменениями в маркетинговой системе и предвиденными характеристиками и следствиями таких изменений. При этом поиск решения проблем основан на использовании четырех систем:

- система входа и выхода. Для выпуска услуги необходимо внедрить в производство соответствующие производственные компоненты, из которых получается конечный продукт. Эта система рассматривает процессы

введения необходимых производственных компонентов и выхода продукции, перестройки производства и получения необходимых ингредиентов при минимальных затратах;

- система власти – это сила влияния разных фирм на рынке. Занимаясь одинаковым бизнесом, такие фирмы усиливают свою роль монополиста, и увеличивают свои прибыли, им необходимо своевременно анализировать структуру рынка с целью изучения конкурентоспособности и рыночного поведения, создания методики ценообразования;

- система коммуникаций – средства, с помощью которых предприятие предоставляет администрации необходимую информацию с целью принятия рациональных решений, а также средства, необходимые для сообщения административных решений исполнителем отделам;

- система адаптации к внутренним и внешним изменениям. Она решает вопрос относительно реагирования системы на изменения в производстве и привычках потребителей, определение и решение проблем, связанных с такими изменениями.

Институционный подход состоит в понимании маркетинга как системы со многими элементами, которые взаимодействуют один с другим и с элементами внешних систем. Соответственно этому подходу, маркетинг – это интегрированная организационная

система, которая включает функциональные подсистемы, которые отвечают существующим маркетинговым подразделениям фирмы, а также совокупность субъектов (организаций, предприятий, фирм и т.п.), которые осуществляют рыночное движение товаров.

Национальный подход предусматривает рассмотрение тех особенностей маркетинга, которые возникают вследствие национальных традиций, исторически сформированных методов и форм торговли, отношения к предпринимательской активности в отдельных странах.

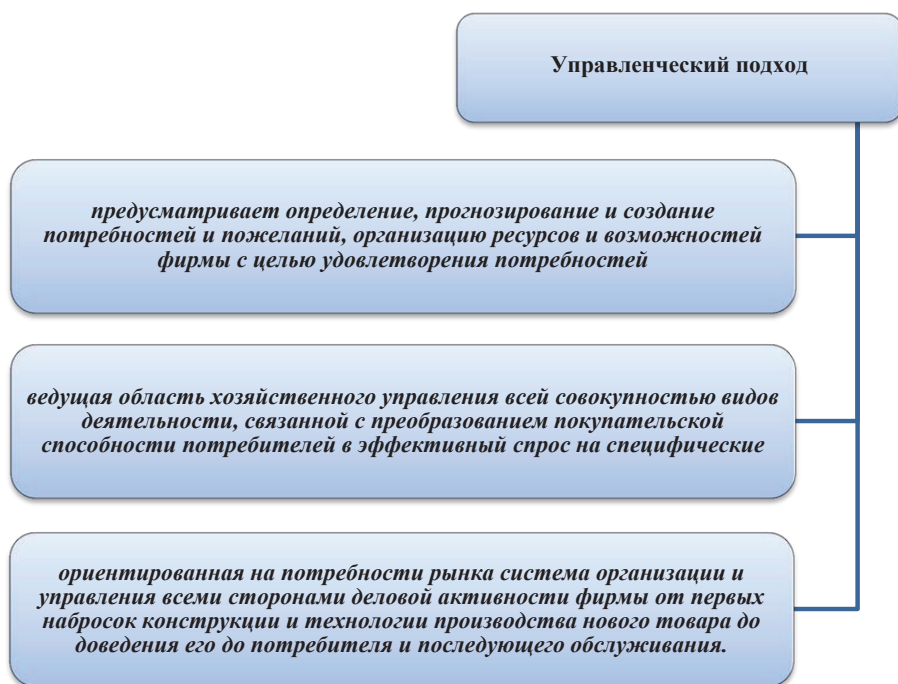


Схема 3. Управленческий подход к характеристике маркетинга

Составлено автором на основе источника [2]

Так, на родине маркетинга, в США, підприємці ста-раються виробити і реалізувати максимальне кількість продукції або послуг, що можливо лише при постійній заміні старих товарів або їх модифікації. Тому тут маркетинг – це діяльність, пов'язана з найбільш точним визначенням майбутніх потреб покупців, просуванням товарів, їх «навізуванням» покупцю.

В Європі більше цінують надійність і стабільність во-сім, в тому числі і в послугах. Це визначає і орієнтацію європейського маркетингу, його напрям на створення добрих туристических послуг, зрозумілого їм їх виробителів або продавців.

В Японії смаки і побажання покупця сприймаються підприємцями як його природжене право. Це перед-визначає необхідність чіткого забезпечення його потреб-ностей. Відповідно з цим японський маркетинг – це служба покупцю, пропозиція йому високоякісних надійних товарів або послуг, які говорять самі за себе і не вимагають додаткової реклами. Головна задача японського марке-тингу – внутрішньовиробничий сбалансованість, досяг-нення найкращого якості, зменшення собівартості продукції.

Управлінський підхід до маркетингу передбачає його розуміння з точки зору процесу управління фірмою, яка функціонує в конкретних економічних умовах (схема 3). Відповідно з таким підходом маркетинг – це:

Любе з наведених визначень маркетингу по-своєму правильне, тем не менше залишає багато питань. Чи існує у них щось загальне, що об'єднує? Що складає ядро маркетингу, його основний предмет? Відповідь можна знайти, використавши підхід до розуміння маркетингу з точки зору економічної теорії. Як відомо, її предметом є відносини між людьми, які виникають в процесах виробництва, обміну, розподілу або споживання. Відповідно до цього предмет маркетингу – це відносини суб'єкта господарювання, які виникають між ним і споживачами, а також іншими суб'єктами на конкретному ринку [2].

Використання маркетингової концепції для ефективно-ї організації економічної діяльності підприємства є своєрідним індикатором руху країни по шляху до командної системи з ринковою економікою.

Наразі з ринками товарів, капіталу, робочої сили існує і взаємодіє з ними найбільш широкий ринок послуг. Сфера послуг є однією з найбільш перспективних, швидко-розвиваючихся галузей економіки. В промислово розви-тих країнах частка послуг в валовому внутрішньому продукті пере-вищує 70%. При цьому одночасно відбувається збільшення кількості зайнятих в сфері послуг.

Індустрія туризму є однією з найбільш дина-мічно розвиваючихся галузей економіки. Відповідно до даних ВТО, в останні двадцять років середньорічні темпи зростання іноземного туризму склали 5,1%, а середньорічні темпи зростання валютних надходжень від міжнародного туризму – 14%; в 1993 г. міжнародних туристических прибу-тків було 576 млн. осіб, а надходження від міжнародного туризму досягли 372 млрд дол. США. До 2010 г. кількість міжнародних поїздок передбачено збільшиться до 937 млн. Багато розвинені країни, такі як Швейцарія, Австрія, Франція, значну частку свого благо-состояння створили на доходах від туризму. В західних країнах туризм визнається доходною галуззю господарства, що потребує державної підтримки.

Ефективність роботи туристического підприємства визначається способом виробництва і його результативністю. Існують різні напрями підвищення результативно-сті виробництва:

- 1) впровадження нових технологій дозволить підприємству знизити витрати, що збільшить розмір прибутку;
- 2) модернізація обладнання і ресурсозбереження;
- 3) залучення інвестицій і їх раціональне викорис-тання;
- 4) підвищення якості надаваних послуг;
- 5) ефективність виконуваних досліджень, розробок і політики фірми (маркетинг) [3].

Ітак, яку роль грає маркетинг в діяльності туристического підприємства? По-перше, з допомогою марке-тингових досліджень аналізуються різні сторони тури-стического ринку, з якими підприємство взаємодіє; по-друге, розробляє і впроваджує тактику поведінки фірми на ринку.

В сучасному світі компанія може досягти успіху лише в тому випадку, коли вона «слухає свого покупця». А задоволивши максимальну кількість потребностей – зможе тим самим підвищити свою ефективність. Дослідженням поведінки споживача як раз і займається мар-кетинг. На практиці маркетологами було виявлено чотири правила поведінки з клієнтом на туристическому підприєм-стві (діаграма 1).

Застосування даних правил в роботі з клієнтами дозво-ляє компаніям збільшувати свої продажі, а відповідно, і прибуток [4].

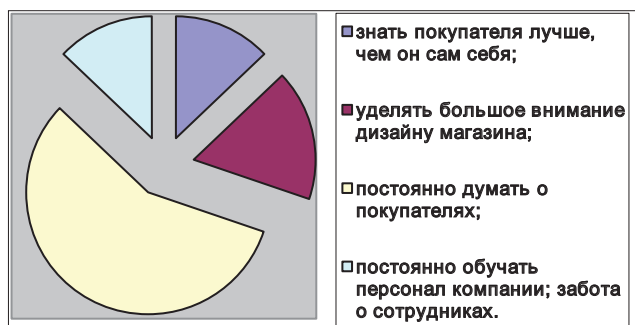
На прикладах інших країн, ми бачимо, що туристический маркетинг повинен працювати по-різному і пристосовуватися до визначеного ринку туристических послуг. Приклад наведено в порівняльній таблиці 1.

Таблиця 1

Туристический маркетинг

Страна:	Работа туристического маркетинга в определенной стране
США	Американцы готовы потратить большие суммы денег на отдых, но и рассчитывают получить много. Они требовательны к уровню сервиса. Иногда жалуются, если их ожидания не оправдываются. Англичане – очень трудный сегмент туристского рынка. Бывают наивны. Никогда не жалуются сразу, но могут пожаловаться потом.
Франция	Французы – изощренный рынок. Ревностно относятся к английскому языку и не понимают, почему весь мир говорит по-английски, а не по-французски. Часто не сдержанны. Любят только свою национальную еду.
Германия	Немцы – трудный рынок. Очень разборчивы, часто жалуются, пунктуальны во всем и требуют четкости в организации поездки.
Япония	Японцы – более легкий рынок. Их можно запрограммировать и организовать на любое мероприятие. Крайне точны. Имеют весьма приблизительное представление о традициях, культуре посещаемой страны, но хотят узнать как можно больше. Фанаты фотографии: фотографируют все, что движется и не движется, что отбрасывает тень и даже саму тень. Не любят смешиваться с представителями других национальностей.

Составлено автором на основе источника [6]



Діаграма 1. Чотири правила поведінки з клієнтом на туристичному підприємстві

Складено автором на основі джерела [3]

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что каждый выделенный сегмент рынка отличается моделью поведения туристов и требует особого подхода.

Выводы и предложения. В настоящее время, когда население планеты постоянно увеличивается, также увеличивается количество продавцов и покупателей, которым все сложнее становится отыскать друг друга. В этом им на помощь приходит тактика продвижения – неотъемлемая составляющая маркетинговой деятельности [6]. Нововведением мирового маркетинга является франчайзинг, который непосредственно относится к тактике продвижения. Суть заключается в том, что фирмам предлагается выпускать продукцию под товарной маркой какой-то крупной компании с предоставлением оборудования, технологий взамен на часть получаемой прибыли. С помощью профессиональных маркетинговых исследований и правильного применения их на практике туристические фирмы могут в разы повысить свою прибыльность, а следовательно, и эффективность [5].

Необходимым звеном системы управления предприятий является маркетинговая деятельность. Именно она обеспечивает туристическому предприятию необходимый сбыт производимой продукции, что наполовину является залогом успешного его функционирования. От эффективности маркетинговой деятельности напрямую зависит эффективность работы всей туристической компании.

Также стоит отметить, что внедрение маркетинговой концепции на предприятии представляет собой достаточно длительный и противоречивый процесс, который связан с преодолением многочисленных барьеров. Помимо макроэкономических факторов, замедляющих внедрение маркетинга в трансформационных экономиках, существуют разнообразные препятствия и на микроуровне. Процесс их преодоления, зависит от макроэкономической ситуации в целом, тем не менее он поддается контролю и воздействию на уровне самого предприятия.

Литература:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М. : Прогресс, 1999. – 734 с.
2. Васильев Г.А. Маркетинг : учебник для вузов. – М. : Юнити-Дана, 2006.
3. Хершген Х. Маркетинг: основы профессионального успеха : учебник для вузов : Пер. с нем. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 334 с.
4. Библиофонд [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://bibliofond.ru/>.
5. Cribs.me [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cribs.me/marketing/>.
6. KazEdu [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kazedu.kz/>.

Альфер О.В., Желізняк А.В. Роль маркетингу в життєдіяльності туристичного підприємства

Анотація. У статті розглянуто методологічні підходи вчених-економістів за характеристикою маркетингу та виділено основні напрями підвищення результативності туристичного підприємства.

Ключові слова: маркетинг, методологічні підходи характеристики маркетингу, франчайзинг.

Alfer A.V., Zhelizniak A.V. The role of marketing in the travel enterprise activity

Summary. This article describes the methodological approaches scientists economists characterization marketing and the basic directions of increase of productivity of tourism enterprises.

Keywords: marketing, methodological approaches characteristic of marketing, franchising.

*Бояринова К.О.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»*

СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО ОРІЄНТОВАНОГО ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Статтю присвячено теоретико-методичному обґрунтуванню формування системи показників оцінювання продуктивності управління забезпечення економічної функціональності промислового підприємства через групування їх відповідності цільовим функціоналам та середовищам управлінського впливу. Систему оцінювання продуктивності управління запропоновано визначати за дискретними середовищами дії системи управління на горизонт функціональних компонент та цільовими функціоналами оцінювання: функціональне забезпечення, функціональне відтворення, функціональне розширене відтворення, функціональне інноваційне відтворення, економічна віддача управлінської системи.

Ключові слова: управління, продуктивність управління, середовища управлінського впливу, забезпечення, відтворення, розширене відтворення, інноваційне відтворення, економічна віддача управлінської системи.

Постановка проблеми. Оцінювання системи управління підприємством зазвичай оцінюється з точки зору її ефективності за різними напрямками або результативності. Ефективність як економічна категорія за визначенням Я.В. Рудьмана відображає вкладення управлінської діяльності в кінцевий результат роботи організації [1]. У стандарті ISO 9000:2000 поняття «ефективності» та «результативності» економічного суб'єкта розкрито через дефініції інтегральної характеристики його діяльності та функціонування, змістовний параметр економічної категорії «результативність» встановлюється через ступінь реалізації спланованої діяльності й досягнення запланованих результатів [2, с. 198]. Однак зарубіжні автори (Т. Burgess, S. Tangen) в ряд з цими економічними категоріями включають і продуктивність, актуалізуючи питання застосування поверхневої концепції продуктивності, системного підходу до продуктивності, зокрема S. Tangen роз'яснює зміст та зв'язок понять продуктивності, ефективності, рентабельності та результативності [3; 4]. З огляду на зазначене, для оцінювання системи управління підприємством слід розглянути її продуктивність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У дослідження вітчизняних та зарубіжних науковців все більше уваги приділяється розгляду питань кількісного виміру результатів та ефектів управління Я.В. Рудьман, М.М. Іщенко, М.Г. Крилов, Н.М. Яркіною [1; 5; 6], що обумовлює визнання управлінської системи як одного з функціональних компонентів діяльності підприємства. В основному зосереджується увага на ефективності управління. Так М.М. Іщенко та М.Г. Крилов [5] пропонують ряд показників та концептуальний підхід до побудови системи оцінювання ефективності управління для функціонування системи управління в сучасному менеджменті – «оцінювання ефективності керуючої системи доцільно розглядати з двох сторін: статичної і динамічної. У статичній об'єктом оцінювання має стати стан системи – організаційної структури і функцій управління, кадрів,

технічних засобів (потенціал керуючої системи), в динаміці – цілеспрямованість її функціонування. Тоді принципово різними будуть і завдання і критерії оцінювання [5, с. 2]». Науковцями також розробляються комплексні показники управління, зокрема Н.М. Яркіною пропонується використовувати коефіцієнт ефективності управління як співвідношення позитивної динаміки результату виробничо-господарської діяльності підприємства, що характеризується коефіцієнтом росту, темпом росту або темпом приросту відповідного показника до різноспрямованої динаміки сукупних витрат на управління, що характеризуються коефіцієнтом росту, темпом росту або темпом приросту адміністративних витрат підприємства [6, с. 284]. Продуктивність організації відповідно сучасним концептам цілісності факторів виробництва: праці, капіталу, інформації, енергії вивчається Л.В. Капінус, В.А. Парфеновим [7; 8]. Л.В. Капінус окреслює типові помилки в трактуванні продуктивності під час її вимірювання: визначення продуктивності тільки як продуктивності праці; залежність продуктивності тільки від обсягів виробництва; вважання продуктивності тим самим, що й рентабельність, майстерність; зростання продуктивності під час зменшення витрат; застосування ідей продуктивності тільки до виробництва; відсутність зв'язку продуктивності та якості [7]. В.А. Парфенов досліджуючи продуктивність організації підкреслює, що «нині економічна теорія під продуктивністю, в її широкому трактуванні, розуміє корисність витрат системою (на внутрішньофірмовому рівні – самою організацією, її підрозділом, групою працівників, окремим працівником і т. ін.), а також живої та матеріалізованої праці [8, с. 117]».

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Виходячи із зазначеної актуальності, а також розгляду результатів дослідження вчених постає необхідність вирішення завдання оцінювання не тільки результативності чи ефективності управлінської системи, але й її продуктивності, що дозволить визначити ефекти та результати управлінської дії на кожному з етапів внутрішнього трансформаційного процесу підприємства.

Мета статті полягає у теоретико-методичному обґрунтуванні формування системи показників оцінювання продуктивності управління забезпечення економічної функціональності промислового підприємства, групуванні їх відповідності цільовим функціоналам та середовищам управлінського впливу.

Виклад основного матеріалу. Загалом, продуктивність – це міра ефективності використання наявних виробничих ресурсів (праці, капіталу, сировини, енергії, часу, землі, інформації тощо) для виробництва необхідної споживчої продукції певного асортименту, кількості та якості або надання послуг [9, с. 56]. Згідно з визначенням продуктивності, представленим у словниках та довідниках, продуктивністю вважається здатність економічної системи виробляти корисну продукцію та є мірою реалізації такої здатності [10]. Л.В. Капінус визначає комплекс

основних ознак змістовності та вимірності продуктивності як економічної категорії, до яких належать такі [7]:

- вимір продуктивності вимагає багатофакторного підходу;
- рівень продуктивності залежить не лише від обсягів виробництва але й від обсягу витрат ресурсів;
- рівень продуктивності визначається зміною обсягів виробництва, обсягів продажу і витрат ресурсів, а також співвідношенням темпів цих змін;
- продуктивність не є тотожною з рентабельністю. Рентабельність підприємства визначається співвідношенням доходу та витрат підприємства, тобто залежить не тільки від фізичних обсягів виробництва продукції й витрат ресурсів, але і від цін на них;
- досить тривалий період часу продуктивність розглядалася тільки у зв'язку з виробництвом товарів. Однак сучасна економічна наука визнала можливість застосувати цю концепцію до всіх областей діяльності.

В.А. Парфенов окреслює закономірності підходів до визначення продуктивності організації [8, с. 121]:

1) розширення сфери визначення продуктивності, включаючи в продуктивність не тільки фактор праці, а й всі інші фактори виробництва. Таким чином, продуктивність праці змінюється продуктивністю сукупності ресурсів організації, відображаючи їх комплексне використання;

2) все більше розуміння важливості продуктивності стосовно всіх рівнів ієрархії організації, забезпечення узгодженості в управлінні продуктивністю кожного організаційного рівня;

3) усвідомлення важливості і необхідності врахування системних властивостей організації в процесі управління продуктивністю, таких, як полілінгвізм, емерджентність, і т. ін.;

4) основним визначальним фактором продуктивності в сучасних умовах господарювання є інноваційна активність фірми, будь то інновації організаційні, технологічні або управлінські. Безперечним є факт зростання ролі інноваційної складової в управлінні продуктивністю;

5) зростання ролі людського чинника в управлінні продуктивністю та все більшої гуманізації економічної діяльності.

Продуктивністю управлінської системи варто вважати міру реалізації її здатності забезпечувати ефективність та сукупний результат за стадіями трансформаційних процесів підприємства перетворення вхідних ресурсів на вихідний результат. А під час оцінювання продуктивності управлінської системи доцільно концентрувати увагу саме на елементах, що формують ці здатності.

Для оцінювання продуктивності управлінської системи промислового підприємства доцільно приділити увагу саме елементам прямого керівного впливу, а загальне управління визначити як надбудову над двома іншими основними підсистемами: фінансовою та виробничою. Це надасть можливість сконцентруватися на продуктивності саме управлінської системи, виключивши вплив на результат двох інших.

Оцінювання продуктивності управлінської системи підприємства пропонується здійснювати в контексті дослідження економічної функціональності підприємства (використання наявних експлуатаційних можливостей з метою активізації й приведення в дію механізмів бізнес-системи підприємства щодо трансформації надходжень в здобутки, які перетворюють підприємство у форму для придатну для використання власниками підприємства та бізнес-середовищем).

Як зазначає В.С. Лепский, постнекласична наука раціональність передбачає введення в контекст будь-яких наукових досліджень поняття «середовища», на тлі якої вони проводяться [11].

Систему показників оцінювання продуктивності управління пропонується визначати за дискретними середовищами дії системи управління (рис. 1). У контексті постнекласичної раціо-

нальності під управлінням розуміється не жорстка детермінація систем, а «м'які форми управління» – створення умов для їх розвитку, фактично домінуючими видами управління стають різноманітні «види управління через середовище» [12]. Як зазначає В.С. Лепский, середовище розглядається як таке, що саморозвивається; середовищна парадигма систем, що саморозвиваються стає провідною в контексті постнекласичної наукової раціональності [8]. Поняття середовище визначається як субстанція, яка, на відміну від порожнього, незаповненого простору (вакууму), володіє певними властивостями, що впливають на перенесення взаємодії між даними об'єктами [13, с. 119].

Середовище не є щось абсолютно застигле, непорушне і незмінне, навпаки, єдиного середовища не існує в реальній дійсності, вона розпадається на низку більш і менш самостійних та ізольованих один від одного шматків, які можуть бути предметом розумного впливу людини, як ніщо інше [14].

Виходячи з окресленого, до середовищ, де формуються здатності управлінської системи, належать:

1) суб'єктне середовище. Персонал як суб'єктне середовище визначається тим, що через діяльність працівників здійснюється упорядкування хаосу виробничо-економічної системи, налагоджуються комунікаційні зв'язки, формується активне середовище, спроможне до продукування результатів. Персонал організації складається з суб'єктів, їх взаємозв'язків, що формують, і залежності один від одного, ресурсів, якими володіють суб'єкти: інтелектуального капіталу, знань, внутрішньої енергії до творчості та креативності тощо. Сукупність цих елементів формує умови функціонування об'єктів управлінського впливу, що визначає персонал як одне з дискретних середовищ підприємства;

2) інформатизаційне середовище. Таке середовище є сукупністю умов інформаційно-автоматизаційного характеру, що функціонуючи, забезпечують реалізацію системи інформаційних потоків як одного з базових елементів управління;

3) бізнес-середовище управлінської системи. Таке середовище формалізує умови реалізації бізнес-намірів та економічної поведінки підприємства в середовищі його безпосереднього функціонування;

4) внутрішньоорганізаційне інноваційно-сприйнятливий середовище управлінського впливу. За визначенням Ю.С. Шипуліної, інноваційно-сприйнятливий середовищем необхідно вважати сукупність взаємно узгоджених умов зовнішнього макро- і мікросередовищ, які окреслені діями механізмів ринкового, державного (регіонального та галузевого) регулювання та стимулювання створення та впровадження інновацій, а також інструментів і методів, які сприяють розвитку і максимальній реалізації творчого креативного потенціалу окремих особистостей, організацій і держави у цілому і орієнтують їх на постійний пошук та використання нових можливостей забезпечення ефективності виробництва й споживання, економічного зростання, підвищення якості життя [15, с. 104]. Для аналізу продуктивності управління підприємством як об'єкт дослідження пропонується внутрішньоорганізаційне інноваційно-сприйнятливий середовище управлінського впливу, тобто те середовище на умови якого має безпосередній вплив система управління.

Продуктивність управління доцільно оцінювати за такими цільовими функціоналами: функціональне забезпечення → функціональне відтворення → функціональне розширене відтворення → функціональне інноваційне відтворення → економічна віддача управлінської системи. Така етапність в оцінюванні відповідає стадіям трансформаційних процесів підприємства перетворення вхідних ресурсів на вихідний результат. Уточнення: функціональний у зазначеному конкретизує оцінювання продуктивного забезпечення, використання або відтворення.

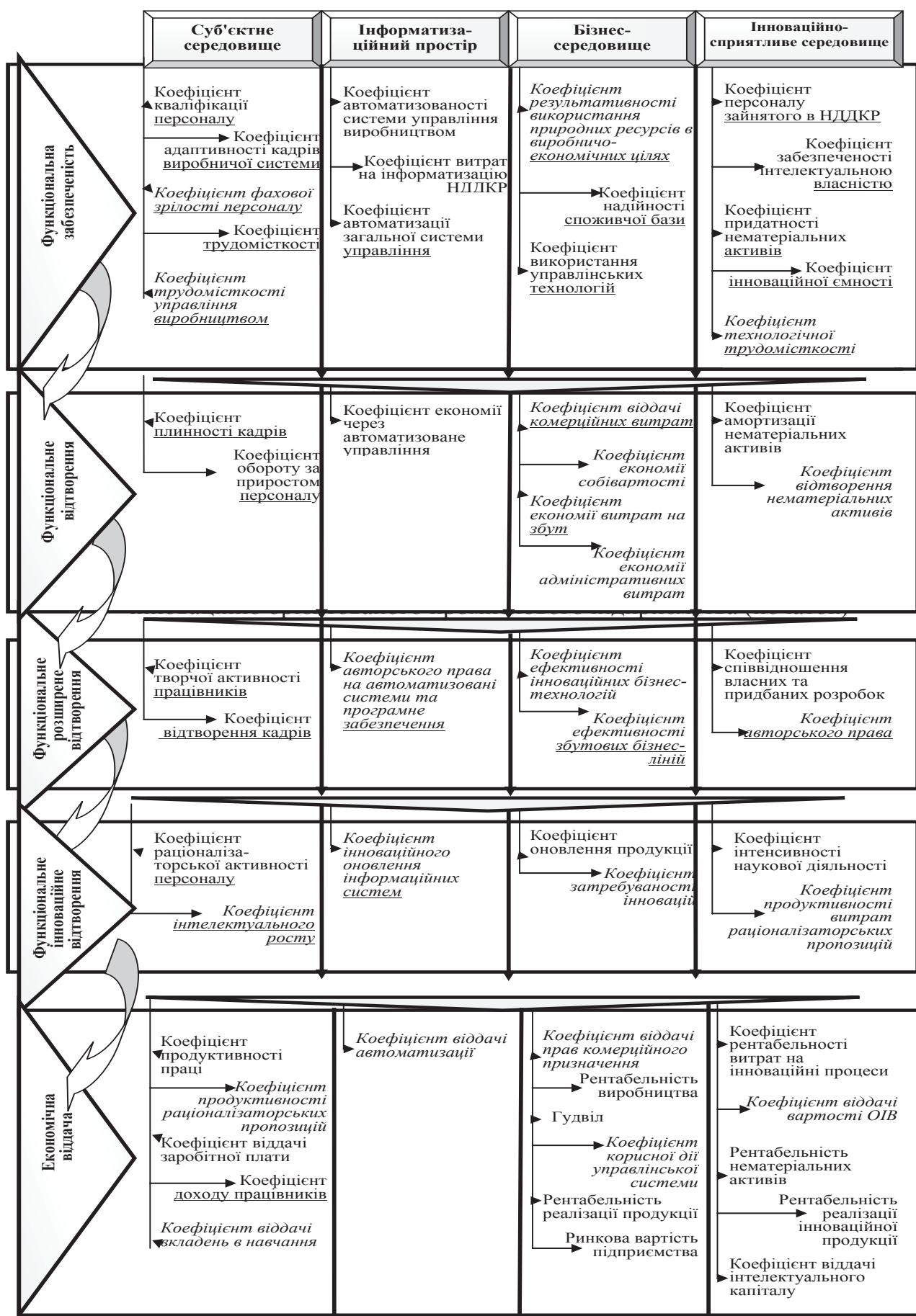


Рис. 1. Система показників оцінювання продуктивності управління інноваційно орієнтованого промислового підприємства

Джерело: складено автором

Відтворення в економічній теорії визначається як відтворення матеріальних благ, робочої сили й виробничих відносин [16]. Розрізняють два види відтворення: просте – означає, що виробництво в часі повторюється у незмінних масштабах; розширене – має місце у тому разі, коли виробництво з року в рік повторюється у зростаючих масштабах [16].

Функціональне забезпечення за горизонтом визначених вище середовищ пропонується оцінювати низкою загально відомих показників сформованих у групи відповідності. Додатково запропонованими показниками до оцінювання за кожним середовищем є:

1) суб'єктне середовище: коефіцієнт фахової зрілості персоналу, трудомісткості управління виробництвом, інтелектуального росту, продуктивності раціоналізаторських пропозицій, віддачі вкладень в навчання;

2) інформатизаційний простір: коефіцієнт авторського права на автоматизовані системи та програмне забезпечення, інноваційного оновлення інформаційних систем, віддачі автоматизації;

3) бізнес-середовище управлінської системи: коефіцієнт результативності використання природних ресурсів в виробничо-економічних цілях; віддачі комерційних витрат, економії собівартості, економії витрат на збут, економії адміністративних витрат, ефективності інноваційних бізнес-технологій, ефективності збутових бізнес-ліній, затребуваності інновацій, віддачі прав комерційного призначення, коефіцієнт корисної дії управлінської системи;

4) внутрішньоорганізаційне інноваційно-сприйнятливий середовище управлінського впливу: коефіцієнт технологічної трудомісткості, відтворення нематеріальних активів, авторського права, продуктивності витрат раціоналізаторських пропозицій, віддачі вартості ОІВ.

Висновки і пропозиції. Таким чином, оцінювання показників продуктивності управління спрямовано на оцінювання середовищ дії управлінської системи як регулятора та створювача умов функціонування дискретних середовищ внутрішнього середовища підприємства. Сформована система показників дозволить оцінювати продуктивність управлінської системи за стадіями трансформаційних процесів підприємства перетворення вхідних ресурсів на вихідний результат. Перспективами подальших досліджень є розроблення систем оцінювання виробничої та інвестиційної зон економічної функціональності інноваційно орієнтованих промислових підприємств.

Література:

1. Рудьман Я.В. Эффективность управления предприятием [Электронный ресурс] / Я.В. Рудьман. – Режим доступа : <http://conference.be5.biz/r2013/4466.htm>.
2. Герсга Г.Ф. Співвідношення понять ефективності та результативності функціонування підприємств / Г.Ф. Герсга // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.15. – С. 196-201.
3. Thomas F. Burgess A review of productivity / Thomas F. Burgess // Work study, – 1990. – Vol. 39, No. 1. – P. 6-9.
4. Tangen S. Demystifying productivity and performance / S. Tangen // International Journal of Productivity and Performance Management. – 2005. – Vol. 54, No. 1. – P. 34-46.
5. Ищенко М.М. Теоретические основы формирования механизма оценки эффективности системы управления предприятием / М.М. Ищенко, М.Г. Крылов // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 4. – С. 350-354.
6. Яркіна Н.Н. Теоретические аспекты оценки эффективности управления предприятием / Н. Н. Яркіна // Проблемы экономики. – 2014. – Выпуск № 3. – С. 279-285.
7. Капінус Л.В. Теоретичні основи сучасної концепції продуктивності / Л.В. Капінус // Наук. пр. Нац. ун-ту харч. технологій. – 2007. – № 22. – С. 116-119.

8. Парфенов В.А. Производительность организации: вопросы методологии / В.А. Парфенов // Экономика и управление. – 2010. – № 8(69). – С. 117-122.
9. Єременко В.О. Підвищення продуктивності: теорія, світовий досвід, шлях України / В.О. Єременко. – Краматорськ: Видавництво центру продуктивності Міністерства праці та соціальної політики України, 2000. – 397 с.
10. Большой экономический словарь: словарь / М.Ю. Агафонова, А.Н. Азрилиян, С.И. Дегтярев и др.; Под ред. А.Н. Азрилиян. – М.: Правовая культура, 1994. – 525 с.
11. Лепский В.Е. Рефлексивно-активные среды инновационного развития / В.Е. Лепский. – М.: Изд-во «Когито-Центр», 2010. – 255 с.
12. Лепский В.Е. Философия и методология управления в контексте развития научной рациональности / В.Е. Лепский // XII Всероссийское совещание по проблемам управления ВСПУ. – 2014. – М.: 16-19 июня 2014 г. – С. 7785-7796.
13. Полонский В.М. Словарь по образованию и педагогике / В.М. Полонский. – М.: Высш. шк., 2004. – 511 с.
14. Выготский Л.С. Педагогическая психология / Л.С. Выготский; Под ред. В.В. Давыдова. – М.: Педагогика-Пресс, 1996. – 536 с.
15. Шипуліна Ю.С. Організаційно-економічні передумови формування інноваційно-сприятливого середовища на підприємстві / Ю.С. Шипуліна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 3. – С. 100-113.
16. Акмаев А.И. Ресурсно-вдновлювальний підхід до оцінки конкурентоспроможності підприємства / Н.В. Коваленко // Економіка промисловості. – 2007. – № 3. – С. 133-137.

Бояринова К.А. Система оценки производительности управления инновационно ориентированного промышленного предприятия

Аннотация. Статья посвящена теоретико-методическому обоснованию формирования системы показателей оценки производительности управления обеспечения экономической функциональности промышленного предприятия через группирование их соответствия целевым функционалам и средам управленческого воздействия. Оценивание производительности управления предложено определять по дискретным средам действия системы управления на горизонт функциональных компонент и целевым функционалам оценивания: функциональное обеспечение, функциональное воспроизведение, функциональное расширенное воспроизводство, функциональное инновационное воспроизводство, экономическая отдача управленческой системы.

Ключевые слова: управление, производительность управления, среды управленческого воздействия, обеспечения, воспроизведение, расширенное воспроизводство, инновационное воспроизводство, экономическая отдача управленческой системы.

Boyarynova K.O. Evaluation system of management productivity of innovative oriented industrial enterprise

The article is devoted to theoretical and methodical substantiation of formation evaluation scorecard of management productivity ensuring economic functionality of industrial enterprises their compliance with the targeted functionals and environment of management influence. The system of evaluation of management productivity proposed to be determined by discrete environments of action of the management system to horizon of functional components and target functional evaluation: functional maintenance, functional reproduction, functional expanded reproduction, innovative functional reproduction, economic output of management system.

Keywords: management, management productivity, environments of management impact, maintenance, reproduction, expanded reproduction, innovative reproduction and economic efficiency of management system.

*Гараніна І.І.,
старший викладач кафедри маркетингу,
Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»*

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті запропонована процедура проведення аудиту рекламної діяльності підприємств на вітчизняному ринку. Проаналізовано кожен із етапів аудиту. Автором запропоновано застосування різних видів маркетингових досліджень в рамках тестування ефективності реклами.

Ключові слова: рекламна кампанія, рекламне повідомлення, економічна і комунікаційна ефективність, аудит рекламної діяльності, претестування реклами, пілотне тестування реклами, посттестування реклами.

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин в Україні вимагає підвищення ефективності управління підприємницькою діяльністю. А тенденція до уповільнення зростання ринку рекламних послуг вимагає ретельного підходу до здійснення рекламної діяльності підприємств. Оскільки проведення рекламної діяльності підприємства передбачає отримання від неї як економічного, так і комунікаційного ефектів, то питання методології проведення рекламних досліджень та послідовності етапів такої процедури вимагає додаткової уваги для вітчизняного ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню оцінювання ефективності реклами приділена увага в роботах таких зарубіжних фахівців з маркетингу: П. Дойль, Дж.Ф. Джоунс, Д. Аакер, Р. Батра, Дж. Майєрс, Д. Огілві, Ф. Котлер, А. Кутлалієв, О. Попов, Є. Голубков, а серед вітчизняних можна виділити роботи: Т.О. Примак, Є.В. Ромата, Т.Г. Діброви, Л.М. Шульгіної, О.М. Мельникович, Л.А. Мороз та багатьох інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Але наразі через відсутність наукових розробок, що наводили б чітку процедуру проведення аудиту рекламної діяльності вітчизняних підприємств, не існує і єдиної методології застосування різних видів маркетингових досліджень щодо місця та ролі різних тестів реклами для оцінювання ефективності реклами в системі аудиту всієї рекламної діяльності.

Метою статті є дослідження різних методів оцінювання ефективності реклами в загальній процедурі рекламної діяльності вітчизняних підприємств, а також зазначення місця та ролі різних рекламних тестів у процесі аудиту всієї рекламної діяльності підприємства на українському ринку.

Виклад основного матеріалу. Складність управління рекламною діяльністю полягає у специфіці рекламного процесу: залучення різних суб'єктів ринку в свою діяльність, що вимагає координацію підприємства з ними та ускладнює процес оцінювання ефективності реклами. Процес управління рекламною діяльністю здійснюється шляхом реалізації конкретних функцій. Серед основних функцій управління рекламною діяльністю є інформаційне забезпечення процесу управління, планування, організації, реалізації та контролю.

Отже, визначимо рекламну діяльність як комплекс спеціальних заходів, спрямованих на розроблення рекламної продукції та організацію її розміщення на медіаносіях з метою формування та підтримки необхідного рівня поінформованості та лояльності споживачів для забезпечення бажаного іміджу

марки, підприємства. А управління рекламною діяльністю є система процесів – планування, організація, координація, реалізація та контроль ефективності рекламної кампанії підприємства, спрямованої на досягнення конкретних рекламних цілей підприємства. Реалізуються рекламні цілі підприємства шляхом проведення рекламних кампаній підприємства, тобто здійснення комплексу ретельно спланованих рекламних заходів для досягнення рекламодавцем певної мети; ці заходи є локальними, розраховані на певний період часу, цільову аудиторію.

Аудит рекламної діяльності (АРД) є послідовним у часі процесом, етапи АРД за своїм завданням та предметом аудиту абсолютно відповідають послідовності планування та реалізації рекламної кампанії. А саме: по-перше, попереднє оцінювання ефективності рекламного повідомлення та медіастратегії; по-друге, оцінювання ефективності рекламного повідомлення та медіааудит після розміщення реклами на носіях; по-третє, оцінювання загальних результатів рекламної діяльності (комунікаційна та економічна ефективність). Необхідно зазначити, що через специфіку рекламної діяльності, зокрема через неособистий характер комунікації, залучення в процес інших суб'єктів ринку та складний причинно-наслідковий зв'язок між впливом на цільову аудиторію та її реакцією на цей вплив, на кожному з етапів АРД враховуються різні параметри оцінювання ефективності [1]. В Україні аудит може проводитися як власним персоналом підприємства, так і передаватися на аутсорсинг незалежним аудиторським підприємствам.

Оскільки реклама – це інструмент просування, ефектом від якої є зміна раціональної та емоційної поведінки цільової аудиторії, то на першому етапі аудиту рекламної діяльності – етапі попереднього оцінювання ефективності рекламного повідомлення та медіа стратегії необхідно визначити «точку відліку» для подальшого порівняння параметрів до впливу комунікації на споживача та після впливу. Західні науковці наголошують, що критеріями комунікаційних ефектів від реклами є сприйняття, увага, емоції, пам'ять, мотивація тощо. Так, головним завданням оцінювання комунікаційної ефективності є вивчення реакції цільової аудиторії на рекламу.

У моделі Россітера-Персі [2, с. 156] використовуються п'ять комунікаційних ефектів від реклами: потреба продукції, знання марки, ставлення до марки, намір придбати марку, підтримка купівлі марки. Не завжди в межах конкретної рекламної кампанії є мета в досягненні усіх цих ефектів. Але, як влучно зазначають А. Кутлалієв, А. Попов [3, с. 218], знання марки та ставлення до неї є універсальними ефектами, які притаманні всім рекламним кампаніям.

Д.Р. Бетмен наголошує про необхідність ефект знання марки вимірювати параметрами впізнання та пригадування. Тобто у чек-листі при опитуванні споживачів необхідно передбачити розмежування цих параметрів. Також дуже складно домогтися цих двох типів знання марок у межах одного рекламного повідомлення, окрім того, це вимагає використання різних медіа носіїв. У свою чергу, на практиці різні дослідницькі компанії використовують і інші показники знання марки: наприклад,

Ukrainian Marketing Group під час тестування реклами газованих напоїв застосовує: перше згадування, спонтанне знання та знання з підказкою. Для отримання цих даних компанія провела опитування цільової аудиторії.

Так, на першому етапі АД проводиться претестування реклами. Оцінювання ефективності рекламного повідомлення передбачає оцінювання ефективності розробленої концепції РП (концепт-тести) та претестування самого РП до його розміщення на носії.

Одним із напрямів концепт-тестів є дослідження позиціонування продукту в свідомості споживачів, виявлення вигод, які споживач пов'язує з даним продуктом, виявлення найбільш сильних вигод даного продукту та його відповідне позиціонування.

Так, претести необхідно проводити з цільовою аудиторією, претести мають бути частиною загального маркетингового плану, тобто до початку пре-тестів досліднику має бути доступна інформація про повідомлення, що передається, про продукт, його стадію життєвого циклу, стан ринкового середовища тощо. Претести повинні бути націлені на підготовку всієї рекламної кампанії, а не окремих рекламних повідомлень, якщо тестуються окремі рекламні повідомлення, то важко передбачити, який внесок вони будуть вносити в ефективність усієї рекламної кампанії.

Таким чином, претести дають можливість тестувати реакцію потенційних споживачів – не тільки на саме рекламне повідомлення, а і на рекламований продукт. Це є принципово важливим, оскільки не завжди оцінки рекламного повідомлення та рекламованого продукту збігаються. Також тести повинні містити механізми виявлення причин, чому рекламне повідомлення викликає бажану реакцію або ні, оскільки не можна оцінити ефективність реклами, не проаналізувавши її окремих елементів. Так, претести повинні бути методично обґрунтованими. Дослідники обов'язково повинні координувати свої зусилля з розробниками реклами, щоб краще розуміти цілі рекламної кампанії та правильно інтерпретувати результати протестів. Аналітик повинен виділити рушійні сили рекламного повідомлення, що впливають на продажі, та в наслідок накопичення досвіду і бази знань виявляти загальні принципи, що полегшують створення ефективних рекламних повідомлень.

Серед методів проведення такого тестування в рамках аудиту рекламної діяльності популярні фокус-групи, карти сприйняття, аналіз відповідностей, багатовимірне шкалювання. Також при детальному вивченні цільової аудиторії, її мотивів тощо часто застосовують проведення відкритих досліджень, наприклад, вільні дискусії, щоденники, інше. Також для детального вивчення ставлення споживачами до марки використовують метод побудови карт сприйняття споживачами атрибутів товару або марки – найчастіше це двомірні карти на яких побудовано взаємне розташування характеристик або товарів, що у свою чергу є проекцією того, як цільова аудиторія сприймає в цілому товари, марки через їх атрибути.

Таким чином, дослідивши попереднє сприйняття споживачем позиціонування товару та в разі невідповідності очікуваних результатів з реаліями є можливість це скоригувати за допомогою рекламного повідомлення, яке має в основі позиціонування марки.

Другим етапом АД є оцінювання ефективності рекламного повідомлення та медіааудит вже після розміщення реклами на носіях. Експерти з питань реклами [2-4] називають цей етап пілотним тестуванням. Принциповою різницею цього етапу від попереднього є те, що вперше завершене або майже завершене рекламне повідомлення передається споживачам в реальних умовах ринку, але на географічно обмеженій ділянці. Основу

для побудови та організації пілотних тестів було запозичено з більш масштабної і всеохоплюючої методології тест маркетингу. А. Кутлалів та А. Попов [3, с. 264] влучно зазначають, що незаперечним для тестових ринків мають бути наступні три умови. По-перше, експериментальні ринки мають бути ретельно дослідженні апіорі (кількість потенційних споживачів, їх поведінкові особливості тощо). По-друге, експериментальні ринки мають бути співставні за максимально можливого числа загальних параметрів (місткість ринку, чисельність споживачів, розгалуження торгівельних мереж) та специфічних параметрів (наприклад, клімат, при тестуванні нових одиниць асортименту морозива). По-третє, експериментальні ринки мають бути локальні та ізольовані один від одного.

Поки в Україні немає великого досвіду пілотного тестування вітчизняними підприємствами, через те, що багато з них відмовляється його проводити. Серед причин відмов можна виділити: брак коштів, а також небажання розкриття своїх маркетингових планів перед конкурентами. Незважаючи на це, необхідно зазначити, що локальність, географічна обмеженість і невелика протяжність в часі пілотних тестів знижують ймовірність небажаної інформованості конкурентів, крім того, маркетингове планування має передбачати в разі успіху пілотного тестування швидке повномасштабне розгортання рекламної кампанії на всю цільову аудиторію. У разі ж невдачі пілотних тестів маркетингове планування має передбачати комплекс заходів щодо введення конкурентів в оману з приводу подальших дій підприємства на ринку.

До переваг пілотного тестування реклами також належить можливість отримання уявлення про те, на скільки ефективна буде повномасштабна кампанія, якщо зробити пробний запуск у вигляді розміщення реклами в одному журналі, газеті, на радіостанції або телеканалі. При цьому вимірювати повний комплекс параметрів – знання, згадування, відношення, намір купити, зміни обсягу продажів або кількості звернень. Також важливим є забезпечення реєстрації прямого відгуку. Чим більше різних параметрів фіксується на стадії пробного запуску, тим легше виявити ті чи інші закономірності, що зв'язують їх з ефективністю реклами. З дуже великою частотою ймовірно виявлені при пілотному тестуванні закономірності можна поширити і на результати тренінгових досліджень, що проводяться в період повномасштабної кампанії.

Але, на жаль, ринок України частково ще не готовий проводити повноцінне пілотне тестування реклами через низький розвиток інфраструктури ЗМІ, тобто нездатність розміщувати рекламні повідомлення по таким спліт-схемам. А також через відсутність потужних баз даних споживачів, що дають можливість побудувати валідних виборки для опитування.

Медіа розміщення реклами на носії складає більшу частину витрат на рекламу, що і обумовлює необхідність проведення медіааудиту. Великі рекламодавці найчастіше проводять тривалі за часом рекламні кампанії та залучають велику кількість носіїв. Мінімізація ризиків здійснюється за рахунок передачі медіа планування на аутсорсинг рекламних агентств повного циклу, що мають, як правило, великий досвід розроблення та проведення рекламних кампаній. Малі та середні підприємства найчастіше не мають великих рекламних бюджетів і тому будують медіаплан самостійно. Тому питання оптимізації медіарозміщення для таких підприємств є дуже актуальним.

Однак у галузі вітчизняного медіа історично склався підхід, заснований на роздільному плануванні реклами на носіях різних типів. Внаслідок цього більшість відомих програмних продуктів з медіа планування дозволяють проводити оптимізацію лише в рамках якогось одного типу носіїв – у пресі

(Galileo, PROBA-Media), на TV (PaloMARS, TV Planet, AGB WorkStation), на радіо (Super Nova, CRATE, PROBA-Media). Ці програми «прив'язані» до конкретних баз даних маркетингових досліджень, які через різні методи збору даних формуються окремо для кожного типу носія.

Третім етапом АРД є оцінювання загальних результатів рекламної діяльності (комунікаційна та економічна ефективність) після проведення рекламної кампанії. А. Кутлалієв, А. Попов [3, с. 46] називають цей етап post-hoc дослідження або посттестування.

Виділимо декілька цілей проведення посттестування. По-перше, це стратегічна мета, тобто запобігання уникнення помилок у майбутніх рекламних кампаніях та накопичення позитивного досвіду. По-друге, мета має операційний характер, тобто проводячи аудит рекламної діяльності в ході рекламної кампанії є можливість «втрутитися» в ситуацію. Це може бути інший варіант рекламного повідомлення, зміна медіаплану або навіть дострокове припинення рекламної кампанії, якщо вже досягнуто її цілей. Крім того, контроль за рекламною кампанією дозволяє менеджерам відокремити ефект власної реклами від інших маркетингових заходів, дій конкурентів або зміни самого ринку і оцінити економічну ефективність реклами.

Будь-яке post-hoc дослідження має починатися з базового заміру під час пре-тестування реклами, тобто першому етапу АРД. Це дослідження проводиться до початку рекламної кампанії і є відправним пунктом для подальших порівнянь. Його відсутність або запізнення (іноді навіть на 2 місяці) з його проведенням – типова помилка багатьох підприємств на українському ринку.

Як вже зазначалося раніше, під час пре-тестування відбуваються вимірювання основних показників поведінки учасників ринку, а саме вимірюється поведінка цільової аудиторії, позиціонування марки, об'єми збуту або частки ринку. Важливо зазначити, що у разі, якщо на ринку і раніше велася рекламна діяльність, то необхідно виміряти залишкові ефекти комунікацій і ступінь освоєння інформації з попередніх рекламних кампаній.

Найпростішим інструментом посттестування є одноразове вимірювання, який проводиться через якийсь час після початку рекламної кампанії. Час одноразового вимірювання залежить від низки факторів, наприклад, від типу товару, що рекламується і може варіюватися від тижня до декількох місяців.

Порівняння показників з базовими дозволяє відстежити зміни, що відбулися, і загалом з аналізом ринкової ситуації виявити рекламні ефекти. Суттєвими недоліками одноразового вимірювання є складність виявлення ефективності рекламної кампанії в цілому, також неможливо точно визначити термін проведення такого вимірювання через велику кількість неврахованих факторів та проведення одноразового вимірювання є економічно невигідним, оскільки питома вартість одноразових замірів на одиницю інформації свідомо вище, ніж при багаторазових.

Тому більш інформативним та доцільним практикуючі рекламісти [1-5] вважають проведення моніторингових, або, інакше, трекінгових досліджень. Умовно вони поділяються на безперервні і хвильові. Різниця між ними тільки в технології проведення польових робіт: якщо безперервні дослідження проводяться щодня, то хвильові є дискретними, тобто прово-

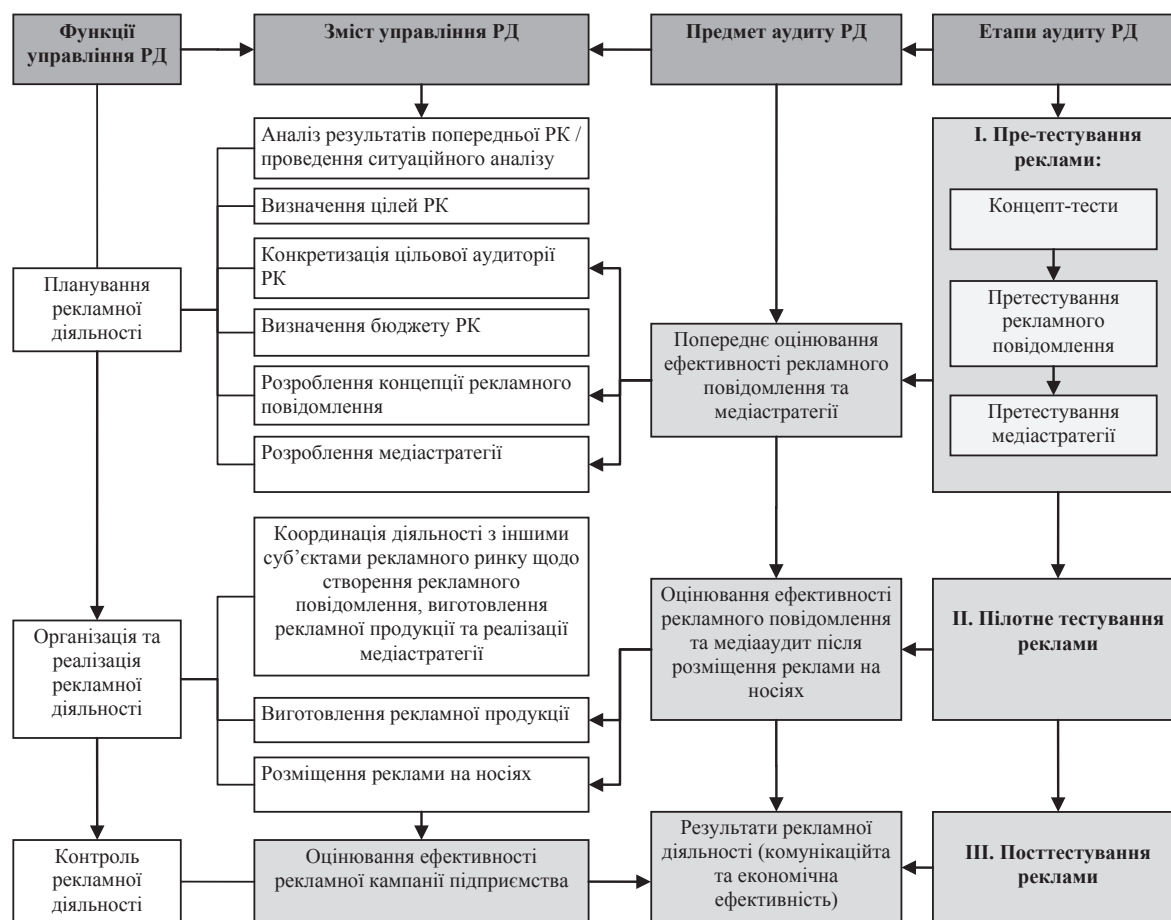


Рис. Процедура проведення аудиту рекламної діяльності вітчизняних підприємств

Авторська розробка

дяться через рівномірні інтервали часу, наприклад, кожні два місяці або раз у квартал.

Ключовими моментами трекінгових досліджень є вимірювання: ефективності контакту з цільовою аудиторією, ефективності рекламного повідомлення; ефективності позиціонування марки і зміни відношення до неї, зміни в поведінці споживачів; зміни частки ринку, продажів.

Методики для проведення трекінгових досліджень різних маркетингових агентств можуть відрізнятися, але практично всі вони будуються на тому, що з певною частотою вимірюють ці показники. До того ж кожна приватна дослідницька методика може включати в себе низку параметрів дослідження і досить складний алгоритм їх аналізу. Так, і кожна окремо взята рекламна кампанія має свої конкретні цілі і завдання, отже, і головний акцент моніторингу має бути зроблений на них.

Відносну економічну ефективність РК можна встановити співвідношенням обсягів продажів (у грошовому вираженні) чи прибутку до і після проведення кампанії і витраченої на неї суми. Найбільш точно встановити, економічну ефективність реклами, можна лише у тому випадку, якщо збільшення обсягів реалізації товару відбувається негайно після впливу реклами, що найбільш ймовірно у разі рекламування нових товарів повсякденного попиту.

Таким чином, отримаємо загальну процедуру проведення аудиту рекламної діяльності підприємствами України (рис.).

Висновки і пропозиції. Зробимо висновки, що, дослідивши попереднє сприйняття споживачем позиціонування товару та у разі невідповідності очікуваних результатів з реалізацією є можливість це скоригувати за допомогою рекламного повідомлення, яке має в основі позиціонування марки. Це дозволить зробити вчасно проведене претестування.

Також дуже важливим є проведення пілотних тестувань реклами, головними вимогами до яких є необхідність правильно спроектувати фактори повномасштабної рекламної кампанії на тестований ринок, включаючи ЗМІ, промо-акції, роздрібну торгівлю тощо. Необхідно визначити чіткі критерії вимірювання ефективності реклами. Медіапланування має бути грамотно співвіднесено типам ЗМІ, частоті показів і досяжності ЦА. Промоакції, спеціальні події повинні бути відповідно масштабовані по інтенсивності впливу, а роздрібний аудит – дозволяти точно й оперативно заміряти зміну продажів шляхом організації спеціальних щоденників, які фіксують продажі. Дослідники повинні відслідковувати як контрольовані, так і неконтрольовані фактори, такі, як виконання медіаплану, вимірювання реакції споживачів, продажу, рекламні кампанії та промоакції конкурентів, відповідні дії конкурентів та інші події, які можуть вплинути на результати тестування.

І завершальним етапом АРД має бути посттестування реклами після проведення рекламної кампанії підприємства.

Це тестування має включати в себе оцінювання як економічного, так і комунікаційного ефектів.

На нашу думку, процедура проведення АРД є універсальною для будь-якого підприємства, але параметри оцінювання мають враховувати специфіку бізнесу. Тому напрямом подальших досліджень автором обрано розроблення процедури АРД підприємств різних кластерів.

Література:

1. Гараніна І.І. Процедура проведення аудиту рекламної діяльності підприємства / І.І. Гараніна, Т.Г. Діброва // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 18. – С. 66-69.
2. Росситер Дж.Р. Реклама и продвижение товаров / Росситер Дж.Р., Перси Л.; пер. с англ. под ред. Л.А. Волковой. – СПб.: «Издательство “Питер”», 2000 – 656 с.: ил. – (Серия «Маркетинг для профессионалов»).
3. Кутлаліев А. Эффективность рекламы / А. Кутлаліев, А. Попов. – М.: Изд-во Эксмо, 2005. – 416 с. – (Профессиональные издания для бизнеса).
4. Ромат Е. Мировые тенденции развития рекламы / Е. Ромат // Маркетинг и реклама. – 2007. – № 5. – С. 14-19.
5. Діброва Т.Г. Методи оцінювання ефективності реклами як складової аудиту рекламної діяльності / Т.Г. Діброва, І.І. Гараніна // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка – 2014 – Том 19. Випуск 3/2. – С. 61-65.

Гараніна І.І. Особенности проведения аудита рекламной деятельности отечественных предприятий

Аннотация. В статье предложена процедура проведения аудита рекламной деятельности предприятий на отечественном рынке. Проанализированы каждый из этапов аудита. Автором предложено применение различных видов маркетинговых исследований в рамках тестирования эффективности рекламы.

Ключевые слова: рекламная кампания, рекламное сообщение, экономическая и коммуникационная эффективность, аудит рекламной деятельности, претестирование рекламы, пилотное тестирование рекламы, посттестирование рекламы.

Garanina I.I. Features audit of advertising activities of domestic enterprises

Summary. The paper proposes a procedure for auditing of advertising companies in the domestic market. We analyze each of the stages of the audit. The author suggested the use of different types of market research in the framework of testing the effectiveness of advertising.

Keywords: advertising campaign, advertisement, communication and economic efficiency, audit of advertising activities, pre-testing of advertising, advertising pilot testing, post-testing advertising.

Гришко М.Г.,
аспірант кафедри менеджменту,
Київський національний торговельно-економічний університет

«БАЗОВІ» СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМИ МЕРЕЖАМИ

Анотація. Факт використання інформаційних технологій у практиці управління виступає значущою конкурентною перевагою торговельних мереж. Однак простого використання інформаційних технологій для ефективного управління торговельною мережею недостатньо, необхідний ретельний відбір інформаційного забезпечення стосовно специфіки діяльності та стратегічним цілям її розвитку в конкурентному середовищі. Для торговельних мереж проблема вдосконалення інформаційного забезпечення на багато актуальніша у зв'язку зі швидким зростанням кількості їх, а з урахуванням сфери діяльності торговельних мереж – у зв'язку з ідентичністю торговельних технологій, що використовуються, аналогічних товарів, що реалізуються, однорідністю змісту функціональних процесів діяльності конкурентів. У статті перераховані умови, що сприяють удосконаленню системи інформаційного забезпечення управління торговельною мережею, розглянуті призначення, завдання, переваги і недоліки цих систем, а також результати використання «базових» систем інформаційного забезпечення управління торговельними мережами; визначено, яка із систем інформаційного забезпечення найбільше підходить для управління саме торговельними мережами.

Ключові слова: системи інформаційного забезпечення, торговельні мережі, інформаційні системи, управління торговельними мережами, ІТ-структура.

Постановка проблеми. Проблема вдосконалення інформаційного забезпечення управління в даний час має найважливіше значення для будь-якого господарюючого суб'єкта, що функціонує в умовах ринкового середовища. З одного боку, це обумовлено загостренням конкуренції на ринку, що сприяє пошуку нових та удосконалення існуючих способів управління торговельними мережами, з іншого – тим, що інформація як така все частіше стала розглядатися як управлінська функція і вид ресурсів організації.

Для торговельних мереж проблема вдосконалення інформаційного забезпечення набагато актуальніша у зв'язку зі швидким зростанням кількості їх, а з урахуванням сфери діяльності торговельних мереж – у зв'язку з ідентичністю торговельних технологій, що використовуються, аналогічних товарів, що реалізуються, однорідністю змісту функціональних процесів діяльності конкурентів. Ситуація набуває актуальності ще й тому, що ринок інформаційних технологій за темпами його розвитку в даний час є найбільш динамічним ринком. Інноваційні розробки у сфері інформаційних технологій на ринку виникають набагато швидше, ніж інноваційні розробки товарів, сировини, послуг або будь-якого іншого продукту економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним і практичним аспектом проблеми вибору та використання систем інформаційного забезпечення управління та їх програмного забезпечення присвятили свої дослідження такі вчені-економісти, як Д. Гаврилов [1], І. Гордієнко, О. Матвієнко [2], В. Зін-

ченко [3], І. Ситник, М. Денисенко [4], М. Цивін, М. Черненко та інші. Проте вивчення й узагальнення досвіду щодо застосування системи інформаційного забезпечення управління саме торговельними мережами показало, що далеко не всі аспекти цього питання досліджено достатньо.

Метою статті є обґрунтування сутності та особливостей базових систем інформаційного забезпечення управління торговельними мережами. Основними завданнями даної статті є: дослідити умови, що сприяють функціонуванню систем інформаційного забезпечення управління, розглянути призначення, завдання, переваги і недоліки, а також результати використання базових систем інформаційного забезпечення управління торговельними мережами.

Виклад основного матеріалу. Ринок інформаційних технологій насичений різними інформаційними системами, що включають ІТ-інфраструктуру (комп'ютерне, телекомунікаційне, технологічне обладнання та програмне забезпечення) та ІТ-сервіси, що надаються на її основі. Головне призначення інформаційних систем полягає в забезпеченні єдиного середовища для оперативного управління існуючими обчислювальними комплексами торговельної мережі, систем управління базами даних і корпоративним програмним забезпеченням, телекомунікаційним і мережевим обладнанням, пристроями зберігання даних, персональними і мобільними комп'ютерами працівників, периферійним і технологічним обладнанням.

З безлічі існуючих програмних продуктів нами розглянуті ті, які максимальною мірою відповідають змісту діяльності торговельних мереж із урахуванням специфіки їх діяльності.

З урахуванням змістовної специфіки управління в торговельних мережах є можливим виділити як «базові» такі інформаційні системи (таблиця 1).

У порядку обґрунтування можливості використання наведених у таблиці інформаційних систем для управління торговельними мережами вважаємо за необхідне дати декілька уточнюючих пояснень.

Значимість практичного вирішення завдання автоматизації управління запасами визначалася положенням про те, що вибір оптимального розміру партії є одним з найважливіших умов підвищення ефективності діяльності торговельної мережі, оскільки занижений обсяг товарної партії веде до зростання витрат на управління при повторних замовленнях, а надлишковий – до «заморожування» коштів в товарних запасах [7]. Тому спочатку автоматизовані системи управління запасами були розроблені для виробництва та ґрунтувалися на розрахунках по специфікації складу виробу.

Надалі автоматизовані системи управління запасами стали охоплювати і область реалізації товарної продукції, а сфера їх застосування розширилася до комплексного вирішення виробничих, постачальницьких і збутових завдань діяльності організації, що дозволяло оперативно коригувати планові завдання в процесі закупівель та виробництва при зміні потреб ринку.

Першою інформаційною системою, що забезпечує автоматизоване рішення названої задачі, з'явилася система MRP,

Призначення, завдання та результати використання базових інформаційних систем для управління торговельними мережами

Назва інформаційної системи	Призначення використання	Завдання використання	Результати використання
MRP – Materials requirements planning (планування потреб у матеріалах)	Стратегічне планування	<ul style="list-style-type: none"> - задоволення потреб в матеріалах і комплектуючих для планування виробництва споживачеві; - підтримання необхідних рівнів запасів матеріальних ресурсів, готової продукції; - планування виробничих операцій, розкладів доставок, закупівель 	<ul style="list-style-type: none"> - розрахунок оптимального розміру партії випуску продукції, що мінімізує суму витрат; - розрахунок переробки матеріальних ресурсів у готову продукцію (додана вартість, що включає в себе амортизацію обладнання і трудовитрати); - розрахунок зберігання запасів готової товарної продукції
MRP II – Manufacturing resource planning (планування виробничих ресурсів)	Оперативне управління	<ul style="list-style-type: none"> - оптимальне формування потоку матеріалів (сировини), напівфабрикатів (в т.ч. знаходяться у виробництві) і готових виробів; - інтеграція всіх основних процесів, що реалізуються торговельною мережею: постачання, запаси, виробництво, продаж та дистрибуція, планування, контроль за виконанням плану, витрати, фінанси, основні засоби і т.д. ; - довгострокове, оперативне і детальне планування діяльності торговельної мережі 	<ul style="list-style-type: none"> - отримання оперативної інформації про поточні результати діяльності торговельної мережі в цілому і з повною деталізацією за видами ресурсів, виконанню планів; - коригування планів на основі оперативної інформації; - оптимізація виробничих і матеріальних потоків; - реальне скорочення матеріальних ресурсів на складах; - повний контроль платежів, відвантаження товарно-матеріальних ресурсів і термінів виконання договірних зобов'язань; - значне скорочення невиробничих витрат; - окупність інвестицій в інформаційні технології; - можливість поетапного впровадження системи з урахуванням інвестиційної політики конкретної торговельної мережі
LP – Lean Production (економне виробництво)	Логістичне управління	<ul style="list-style-type: none"> - дотримання високих стандартів якості продукції; - зниження виробничих витрат; - швидке реагування на споживчий попит; - скорочення термінів переналагодження обладнання 	<ul style="list-style-type: none"> - зменшення підготовчо-заклучного часу; - товарне виробництво невеликими партіями; - скорочення основного виробничого часу; - можливість контролю якості всіх процесів; - загальне продуктивне забезпечення; - еластичність поточкових процесів; - вибір надійних постачальників
ERP – Enterprise resource planning (планування ресурсів продукції)	Планування ресурсів	<ul style="list-style-type: none"> - управління фінансовою та господарською діяльністю підприємства; - координація виконання основних операцій і забезпечення повторюваності набору правил і процедур; - оптимізація за часом і ресурсами процесів виробництва і реалізації продукції; 	<ul style="list-style-type: none"> - оперативність отримання інформації для прийняття управлінських рішень; - створення інфраструктури електронного обміну даними з постачальниками і споживачами; - типізація задач, спільних для підприємств різних видів діяльності; - значна увага до засобів підтримки прийняття рішень і засобам інтеграції із сховищами даних; - автоматизація завдань управління бізнес-процесами
CSRP – Customer Synchronized Resource planning (планування ресурсів підприємства, орієнтоване на споживача)	Маркетингове планування і управління	<ul style="list-style-type: none"> - синхронізація потреби покупця із внутрішнім плануванням і виробництвом; - облік споживчих переваг і доданої цінності товару для споживачів; - формалізація маркетингових методів ведення бізнесу. 	<ul style="list-style-type: none"> - забезпечення збалансованості інтересів покупців, постачальників і посередників; - забезпечення цілісності процесу планування шляхом зниження обсягу повторних робіт і числа перерв через «напливи» замовлень; - реальний облік фактичного, а не прогнозного попиту; - доступ в реальному часі до інформації про покупки; - динамічність зміни послідовності робіт, виконання замовлень, придбання та укладення субконтрактів для поліпшення обслуговування і зниження вартості готової продукції; - скорочення часу товарних поставок; - скорочення виробничих витрат; - організація зворотного зв'язку з покупцями.

основною відмінністю якої від математичних моделей управління запасами, що припускають незалежний попит на всю товарну номенклатуру, з'явився розрахунок запасів для номенклатури «залежного», що визначається потребами ринку, який оформлюється замовленням на готову товарну продукцію.

Система MRP використовує в якості вхідних даних прогнозні обсяги продажів, рахункифактури на поставку матеріалів та документи з господарських операцій в розрізі окремих продуктів, а також дані по балансованим залишкам по кожному виду сировини, матеріалів, комплектуючих для моделювання взаємозалежності періодичності замовлень на поставку матеріальних оборотних ресурсів.

Потреба в товарах зіставляється з поточним залишком товарів, у разі потреби дозакупки яких система MRP оцінює логістичний цикл (час від моменту замовлення до надходження партії товарів на склад торговельної мережі) і виводить часовий графік закупівель, щоденну потребу в розрізі товарів.

Практика використання MRP системи виявила притаманні їй недоліки: значний обсяг обчислень і попередньої обробки даних; зростання логістичних витрат на обробку замовлень і їх транспортування, породжене прагненням організації зменшити запаси матеріальних ресурсів; нечутливість до короткочасних змін попиту; велике число відмов через великий розмір системи та її комплексності; недостатньо точне відстеження попиту і обов'язкова наявність страхових запасів, «замороження» оборотних засобів торговельної мережі.

Перераховані недоліки спричинили створення системи MRP II, що володіє більшою гнучкістю планування, що забезпечує кращу організацію поставок і швидшу реакцію на зміну попиту.

Класична система MRP II складається із 16 основних функціональних блоків (підсистем та модулів): планування продажів і виробництва, управління попитом, складання плану виробництва, планування матеріальних потреб, специфікація продуктів, управління запасами і складськими операціями, планові поставки, управління на рівні виробничого цеху, планування виробничих потужностей, контроль входу / виходу, матеріально-технічне постачання, планування ресурсів розподілу, планування і контроль виробничих операцій, управління фінансами, моделювання, оцінка результатів діяльності.

В основу системи MRP II покладена ієрархія планів: план вищого рівня надає вхідні дані, намічені показники і (або) будь-які обмежувальні умови для планів нижчого рівня. Між планами вищого і нижчого рівнів існує зворотній зв'язок. Якщо результати плану нереалістичні, то система передбачає можливість їх перегляду. Таким чином, система MRP II дозволяє координувати попит і пропозицію ресурсів на всіх рівнях планування діяльності торговельної мережі.

Інформаційні системи MRP і MRP II отримали свій розвиток в логістичній інформаційній системі LP, заснованій на принципі поставок JIT («точно в строк»), концепції TQM (Total Quality Management – загальне управління якістю) і серії стандартів системи управління якістю ISO-9000.

Головною перевагою цієї системи, якщо виходити із завдання оцінки можливості її використання в процесі управління торговельною мережею, є чітка визначеність умов вибору постачальників. Ці умови полягають у такому:

- доставка ресурсів повинна здійснюватися відповідно до принципу «точно в строк»;
- товари повинні відповідати всім стандартам якості, вхідний контроль товарів має бути виключений;
- ціни на товари повинні бути обґрунтованими, виходячи з орієнтації на довгострокові господарські зв'язки з постачаль-

никами, але при цьому зниження цін має здійснюватися без зниження якості поставлених товарів;

- продавці товарів повинні попередньо погоджувати виникаючі проблеми і труднощі поставки із менеджерами торговельної мережі;

- продавці товарів повинні супроводжувати їх поставку сертифікатами, що підтверджують контроль якості виготовлення ресурсів;

- продавці товарів повинні сприяти у проведенні експертиз або адаптації технологій до нових модифікацій ресурсів.

Ще однією інформаційною системою, визначеною нами в якості «базової» для управління торговельною мережею, є система ERP, що включає: управління ланцюжком поставок; удосконалення планування та складання розкладів; модуль автоматизації продажів; автономний модуль, що відповідає за конфігурування; остаточне планування ресурсів; технології оперативного аналізу даних в реальному часі; модуль електронної комерції; управління даними про товар.

Система ERP забезпечує можливість автоматизації всіх ключових аспектів діяльності торговельної мережі: планування, фінанси та бухгалтерія, матеріально-технічне постачання, управління кадрами, виробництво, збут, управління запасами, ведення замовлень на надання послуг.

Головними відмінностями системи ERP від систем MRP і MRP II є:

- більш надається уваги фінансовим підсистемам, а отже, більша відповідність цільовим призначенням діяльності – отримання прибутку та задоволення споживача;

- орієнтованість на управління «віртуальним» підприємством, що відображає взаємодію продажів, постачальників, партнерів і споживачів, а отже, більшу відповідність завданням діяльності торговельної мережі;

- доповнення механізмами управління транснаціональними корпораціями, включаючи підтримку кількох часових поясів, мов, валют, систем бухгалтерського обліку та звітності, а отже, забезпечення стандартизованої діяльності та можливості здійснення електронної комерції.

І, нарешті, завершальною «базовою» системою інформаційного забезпечення управління торговельною мережею є система CSRP, що використовує інтегровану функціональність системи ERP.

У цій системі інформація про покупців надходить у підрозділи торговельної мережі з чотирьох основних функціональних напрямів: продаж і маркетинг; обслуговування покупців; технічне обслуговування; дослідження і розробки [10].

Таким чином, система CSRP інтегрує діяльність торговельної мережі, з яскраво вираженою орієнтацією на покупця, ставить цю орієнтацію в центр всієї системи управління торговельною мережею, що повною мірою відповідає змістовній специфіці діяльності торговельних мереж.

Висновки і пропозиції. Узагальнюючи вищевикладене, зауважимо, що виділені нами «базові» системи інформаційного забезпечення і розкриті їхні основні характеристики дозволяють зробити висновок про можливість їх використання в процесі управління торговельною мережею. Однак якщо перші дві з розглянутих систем (MRP і MRP II) більш прийнятні для організацій-товаровиробників, самостійно, без участі торгових посередників, які реалізують продукцію на споживчому ринку, то три наступні системи (LP, ERP, CSRP) – одночасно і для організацій-товаровиробників, і для торгових посередників – учасників логістичної системи руху товарної продукції від виробника до споживача.

Вважаємо, що з урахуванням специфіки діяльності торговельної мережі зможуть на основі виділеного нами призначення, завдань, результатів використання систем інформаційного забезпечення управління вибрати оптимальну з них у відповідності з конкретними завданнями їх діяльності. У подальших дослідженнях буде розглянуто шляхи вдосконалення та доповнення «базових» систем інформаційного забезпечення управління торговельними мережами.

Література:

1. Гаврилов Д.А. Управление производством на базе MRP-II / Д.А. Гаврилов. – СПб. : Питер, 2002. – 320 с.
2. Матвієнко О.В. Основи менеджменту інформаційних систем : навч. посібник [для студентів ВУЗів] / О.В. Матвієнко, М.Н. Цивін. – Київ : Слово, 2005. – 176 с.
3. Зінченко В.В. Менеджмент системи управління в умовах інституційної глобалізації : [монографія] / В.В. Зінченко. – К. : Люксар, 2012. – 862 с.
4. Денисенко М.П., Колос І.В. Інформаційне забезпечення ефективного управління підприємством // Економіка та держава. – 2006. – № 7. – С. 19-24.
5. Журавлєва І.В. Методическое обеспечение управления процессом формирования и развития информационных ресурсов предприятий / И.В. Журавлєва, В.В. Огурцов // Развитие підприємницької діяльності в Україні: історія та сьогодення : II Міжнарод. наук. конф. : тези доповідей. – Тернопіль, 2004. – С. 226-227.
6. Інформаційні технології та моделювання бізнес-процесів : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / О.М. Томашевський та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 295 с.
7. Нетреба І. Етапи розвитку інформаційних систем управління підприємством // Формування ринкової економіки в Україні. – 2014. – Вип. 31. Ч. 2. – С. 82-85.
8. Міждисциплінарний словник з менеджменту : навч. посіб. / [Д.М. Черваньов, О.І. Жилінська, М.В. Петровський та ін.]; за ред. Д.М. Черваньова, О.І. Жилінської. – К. : Нічлава, 2011. – 624 с.
9. Яковенко С.І. Інформаційні технології у системі розвитку корпоративних підприємств / С.І. Яковенко // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 12. – С. 193-207.
10. Graham, R.L., Lawler, E.L., Lenstra, J.K., Rinnooy Kan, A.E.G.: Optimization and approximation in deterministic sequencing and scheduling: a survey, Ann. Discrete Math. 5, 287-326, 1979.

Гришко М.Г. «Базовые» системы информационного обеспечения управления торговыми сетями

Аннотация. Факт использования информационных технологий в практике управления выступает значимым конкурентным преимуществом торговых сетей. Однако простого использования информационных технологий для эффективного управления торговой сетью недостаточно, необходим тщательный отбор информационного

обеспечения применительно к специфике деятельности и стратегическим целям ее развития в конкурентной среде. Для торговых сетей проблема совершенствования информационного обеспечения намного более актуальна в связи с быстрым ростом числа их, а с учетом сферы деятельности торговых сетей – в связи с идентичностью торговых технологий, используемых аналогичных товаров, реализуемых однородностью содержания функциональных процессов деятельности конкурентов. В статье перечислены условия, способствующие совершенствованию системы информационного обеспечения управления торговой сетью, рассмотрены назначение, задачи, преимущества и недостатки этих систем, а также результаты использования «базовых» систем информационного обеспечения управления торговыми сетями; определено, какая из систем информационного обеспечения всего подходит для управления именно торговыми сетями.

Ключевые слова: системы информационного обеспечения, торговые сети, информационные системы, управление торговыми сетями, ИТ-структура.

Gryshko M.G. «Basic» Systems of Information Support in Management Trading Networks

Summary. The fact of IT usage in the management practice until recent time has been a trade network's considerable competitive advantage. The relativity of the said advantage, its quick copying by competitors it has become obvious that simple IT usage for organization's efficient management is not enough. It is necessary to thoroughly select the information assurance taking into account the specificity of trade network's activity and strategic goals of its development in the competitive environment. For trade networks the problem of the information support improvement is becoming of paramount importance due to the fast growth of the number of the said subjects, and taking into account the spheres of commercial activity – due to the identity of the applied trade technologies, similarity of the goods sold, homogeneity of the functional processes content of competing subjects. The article enumerates the conditions, which provide for the improvement of information assurance of trade network's commercial activity, studies the purpose, tasks, values and shortcomings as well as the results of the basic systems of information support for trade networks.

Keywords: system of information support, management trading networks, retail trade networks, information systems, IT structure.

Дегтярева Ю.В.,

к.э.н., доцент,

доцент кафедры экономики предприятия,

Донбасская государственная машиностроительная академия

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. В статье сформированы подходы к классификации риск-факторов, что позволяет определить место и роль каждого из видов инвестиционного риска в общей системе предприятия, групп предприятий и даже экономической системе. Выделены «скрытые» риски, которые могут представлять угрозу для реализации инвестиционных проектов и для функционирования предприятий в целом.

Ключевые слова: неопределенность, проектный риск, классификационные признаки риска, управление рисками, качество управленческого решения.

Постановка проблемы. В условиях нестабильной экономической среды спектр рисков значительно расширяется. Для быстрого реагирования и правильного принятия решения по проекту необходимо постоянно следить за происходящими изменениями, анализировать поступающую информацию, акцентировать внимание на наиболее значимых для проекта риск-факторах и постоянно давать рекомендации по дальнейшему анализу.

Анализ последних исследований и публикаций. Многие украинские и зарубежные ученые, среди которых В.О. Василенко, В.В. Витлинский, С.А. Гуткевич, В.М. Гранатуров, Г.В. Чернова, Е.В. Цветкова и др., предлагают разнообразные классификации риска, однако некоторые классификации настолько детализированы, что могут привести к снижению

качества управления рисками лицами, принимающими решения, ведь эффективность управления рисками во многом зависит от корректной систематизации рисков для достижения поставленной цели.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Совокупность рисков рассмотрена как целостная система, где каждый элемент занимает четко определенное место и в то же время подчиняется законам экономической системы в целом.

Цель статьи. Для повышения качества управленческих решений по вопросам инвестиционной деятельности и предотвращения ситуации, когда риск не может быть идентифицирован, выполнена систематизация рисков с учетом реалий развития современной экономики.

Изложение основного материала. Инвестиционная деятельность предприятия тесно связана с неопределенностью современных условий и поэтому влечет за собой непредсказуемость результатов. Чем более неопределены экономические и социальные условия инвестирования, тем менее четкими, ясными являются их перспективы. Как правило, неопределенность и риск это составляющие деятельности по принятию инвестиционных решений и проблема принятия решения осложняется тем, что ее приходится решать в условиях неопределенности.

Неопределенность представляет собой отсутствие однозначности, незнание достоверного, и управление риском является одним из способов ее преодоления. Полностью избавиться от неопределенности невозможно, поэтому неизбежен риск при выборе оптимального решения [1, с. 31].

Как отмечает А.П. Альгин, «...целесообразность изучения проблем оценки риска и управление последними вытекает из признания большинством специалистов факта неустранимости» [2, с. 96].

Риск по проекту возникает при наличии следующих условий:

1. Наличие неопределенности. Существование риска непосредственно связано с неопределенностью, которая неоднородна по форме проявления и содержанию. Неопределенность представляет собой отсутствие однозначности, незнание достоверного, и управление риском является одним из способов ее преодоления. Полностью избавиться от неопределенности невозможно, поэтому неизбежен риск при выборе оптимального решения.

2. Необходимость выбора альтернативных решений – предполагает обязательную необходимость выбора одного из двух или более возможных вариантов решений, действий. Отсутствие возможности выбора свидетельствует об отсутствии риска [1, с. 31].



Рис. 1. Классификация риска в зависимости от ряда признаков

3. Возможность оценить вероятность осуществления каждого из рассматриваемых решений (альтернатив).

Проектный риск – проявление вероятностно-оценочных риск-факторов как внешней, так и внутренней среды проекта, которые оказывают как отрицательное, так и положительное влияние на результаты реализации проекта. Группировка рисков хозяйственной деятельности в укрупненном виде представлена на рисунке 1.

При анализе экономической системы общества выделяются следующие уровни ее функционирования: мега-, макро-, мезо- и микроэкономика. На каждом уровне функционирования экономической системы имеют место специфические для этого уровня риски.

Совокупность рисков необходимо рассматривать как целостную систему, где каждый элемент занимает четко определенное место и в то же время подчиняется законам экономической системы в целом. Таким образом, риски можно классифицировать в зависимости от масштабов проявления:

– мегаэкономические риски – риски, связанные с функционированием мировой экономики в целом;

– макроэкономические риски – риски экономической системы государства;

– мезоэкономические риски – риски, формируемые на уровне отдельных отраслей народного хозяйства и специфических сфер бизнеса;

– микроэкономические риски – риски отдельных предпринимательских единиц (внутренние риски).

В совокупности данные виды рисков образуют единый экономический рискованный поток, находящийся в постоянном движении, а, следовательно, развитии. Однако в реальной практике между указанными группами рисков существуют «стыковые пласты», и в этой связи отдельные риски существуют в разных группах одновременно, что обеспечивает целостность рискованного потока и взаимообусловленности его элементов [3, с. 12].

Реализация инвестиционного проекта во многом определяется зависимостью от внешних и внутренних рисков.

Внешние риски появляются независимо от внутренней деятельности предприятия и поэтому называются неуправляемыми. Хотя в определенной степени есть возможность предвидения внешних рисков и управления ими. Данные риски



Рис. 2. Топ-10 бизнес-рисков Европы в 2013 г., %



Рис. 3. «Скрытые» бизнес-риски

связаны с изменениями в законодательстве; налогообложении; реакцией рынка на выпускаемые товары и услуги (действиями конкурентов, инфляцией, ставкой ссудного процента, рыночной и инвестиционной конъюнктурой и другими факторами, на которые субъект экономики не может повлиять).

Внутренние риски (управляемые) в большей части находятся в зависимости от финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Они связаны с компетенцией и квалификацией персонала предприятия; усилением конкуренции в отдельном сегменте рынка; нерациональной структурой финансово-инвестиционных, материальных, интеллектуальных, информационных и иных ресурсов; ошибочностью определения параметров проекта (его характеристик, бюджета, обеспеченности ресурсами, эффективности), потенциала предприятия в целом и другими факторами, которые в значительной мере можно предотвратить за счет эффективного управления в рамках решения управленческих задач [3, с. 11-12; 4, с. 20-21].

Согласно исследованию «Барометр рисков», проведенного компанией Allianz Global Corporate & Specialty в конце 2012 г. в 28 странах мира, к наиболее опасным рискам для предприятий, функционирующих в Европе, относятся риски прерывания бизнеса и системы снабжения (рис. 2). Многие предприятия сужают круг поставщиков в целях снижения расходов, и из-за этого отказываются от альтернативных каналов поставок [5].

Эксперты данного исследования отметили, что есть риски, которые корпоративные клиенты значительно недооценивают. Среди таких рисков следует отметить сбои в ИТ, вызванные как ошибками персонала, так и кибер-преступностью. Данные риски могут привести к серьезному экономическому ущербу страны, так как экономика стран с каждым годом становится все более автоматизированной. Несмотря на это, лишь 6% экспертов считают, что их клиенты действительно осведомлены о кибер-рисках.

Эксперты выделили «скрытые» риски в бизнесе, которым корпоративные клиенты поставили менее 10%, но данные риски могут представлять значительную угрозу (рис. 3).

По степени допустимости риски подразделяются на:

- допустимый риск – потери имеют место, но их размеры меньше ожидаемой прибыли;
- критический риск – потери превышают величину ожидаемой прибыли вплоть до величины полной расчетной выручки, представляющей сумму затрат и прибыли;
- катастрофический риск – потери превосходят критический уровень и могут достигать величины, равной имущественному состоянию предприятия (способен привести к банкротству предприятия, его закрытию и распродаже имущества).

В зависимости от частоты и условий проявления можно выделить:

- «спекулятивный» риск (многократный). Предполагает в количественном отношении возможность отклонения конечного результата деятельности по проекту от ожидаемого значения, как в меньшую, так и в большую сторону. Данный риск может проявляться неоднократно в течение реализации проекта, не приводя к прекращению проекта;
- «чистый» риск (однократный). Предполагает в количественном отношении возможность только негативного отклонения конечного результата деятельности по проекту от ожидаемого значения. Данный риск проявляется, как правило, только однократно, и его проявление в случае выбора ЛПР неправильного альтернативного управленческого решения будет означать прекращение реализации проекта;
- условный риск. Проявление данного риска обусловлено каким-либо условием или наступлением какого-либо события;

- перманентный (постоянный) риск [4, с. 20].

По степени контроля выделяют:

- контролируемые риски, которых можно избежать или уменьшить их последствия;
 - частично контролируемые, которых можно лишь частично избежать или уменьшить их негативные последствия;
 - неконтролируемые риски, которых нельзя избежать или уменьшить их негативные последствия [6, с. 21].
- По времени проявления различают:
- ретроспективные риски (риски прошлых периодов);
 - текущие риски;
 - перспективные риски (риски будущих периодов).

Необходимо отметить, что анализ ретроспективных рисков, их характера и способов снижения дает возможность более точно прогнозировать текущие и перспективные риски.

Недооценка факторов неопределенности и риска может привести к разработке неправильной стратегической направленности работы предприятия и снижению эффективности реализуемых предприятием проектов, а в условиях полной неопределенности – к полному отказу от научно обоснованного планирования и принятию интуитивных решений [7, с. 160].

Осознание наличия в риске двух сторон – объективной (обусловленной объектом управления, познания, деятельности) и субъективной (связанной с отражением, оценкой объективной величины риска) – позволяет выбирать и вырабатывать более адекватные методы и приемы, оптимизирующие на практике процессы человеческой деятельности [2, с. 26].

Риск относится не к статически неизменному, а управляемому параметру, на его уровень можно и нужно оказывать воздействие. Однако, такое воздействие можно оказать только на проанализированный риск, для чего его нужно оценить: выявить и идентифицировать факторы риска, проанализировать последствия их проявления и т. д. [8, с. 60].

Управление риском представляет собой процесс составления вероятностно-оценочных стратегий развития проекта в результате проявления того или иного фактора риска и выбора оптимальной стратегии, которая позволит эффективно использовать потенциал и реальные возможности предприятия в условиях риска. При управлении рисками важно разработать принципы обеспечения конкурентоспособности и финансовой устойчивости предприятия в условиях риска и неопределенности.

Выводы и предложения. Таким образом, риск, присущий инвестиционному портфелю в целом, должен стать ключевым фактором в процессе управления предприятием, для чего необходимо постоянно контролировать и оценивать частные риск-факторы всех проектов, входящих в инвестиционный портфель.

Литература:

1. Куроптев Н. Уточнение к понятийному аппарату / Н. Куроптев // Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. – 2004. – № 9. – С. 30-32.
2. Альгин А.П. Риск и его роль в общественной жизни / А.П. Альгин. – М.: Мысль, 1989. – 187 с.
3. Цветкова Е.В. Риски в экономической деятельности: учеб. пособие / Е.В. Цветкова, И.О. Арлюкова. – СПб.: ИВЭСЭП, 2002. – 64 с.
4. Филин С. Прогнозирование прибыли венчурных проектов / С. Филин, Ю. Панкратова // Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. – 2001. – № 2. – С. 19-28.
5. Fire risk burns brighter for companies // Allianz Risk Pulse – Focus : Business Risks 2013. – 2013. – № 1 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.agcs.allianz.com/assets/PDFs/Reports/Allianz-RP-Risk%20Barometer%20Jan2013.pdf> – P. 2-7.

6. Гуткевич С.А. Управление рисками при формировании инвестиционной привлекательности / С.А. Гуткевич // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 1(19). – С. 18-22.
7. Шарко М.В. Концептуальные основы инновационного развития экономики Украины : теоретико-методологические аспекты / М.В. Шарко. – Херсон : ХНТУ, 2005. – 394 с.
8. Бутыркин А.Я. Учет факторов риска при разработке стратегии промышленного предприятия / А.Я. Бутыркин // Управление риском. – 2005. – № 1. – С. 59-63.

Дегтярьова Ю.В. Основні підходи до класифікації ризиків інвестиційної діяльності

Анотація. У статті сформовано підходи до класифікації ризик-факторів, що дозволяє визначити місце і роль кожного із видів інвестиційного ризику в загальній системі підприємства, груп підприємств і навіть економічній системі. Виділено «приховані» ризики, які можуть становити загрозу для реалізації інвестиційних проектів і для функціонування підприємств в цілому.

Ключові слова: невизначеність, проектний ризик, класифікаційні ознаки ризику, управління ризиками, якість управлінських рішень.

Degtyareva Yu.V. Main approaches to classification of risks of investment activity

Summary. Approaches to classification of risk- factors are created in the article, what a place and role of each allow to define of types of investment risk in the general system of enterprise, groups of enterprises and even to the economic system. The «hidden» risks which can pose threat for implementation of investment projects and for functioning of the enterprises in general are selected.

Keywords: uncertainty, project risk, classification signs of risk, risk management, quality of administrative decisions.

*Дем'янчук М.А.,
к.е.н., старший викладач кафедри економіки
та моделювання ринкових відносин,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова*

ФАСЕТНА КЛАСИФІКАЦІЯ ПРОБЛЕМ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті сформульовано власний погляд на смислову характеристику економічної категорії «сталі розвиток підприємства», розроблено та обґрунтовано теоретичний базис фасетної класифікації проблем сталого розвитку підприємств, який є досить гнучким та зручним у використанні підприємствами для оперативного та повного формування інформаційної основи при прийнятті ефективних управлінських рішень.

Ключові слова: підприємство, сталий розвиток, фасетна класифікація, проблеми.

Постановка проблеми. Сталий розвиток підприємств як гармонійне поєднання економічної, соціальної та екологічної сфер у процесі господарювання, є безперечним напрямом сучасної економіки. Але у процесі сталого розвитку підприємств виникає низка проблем теоретичного та прикладного характеру. Зокрема, до теоретичних проблем належить фундаментальне питання формування ієрархії понять. З цього для підприємств виникає практичні питання: як сформулювати стратегічні цілі розвитку; яким чином поєднати під час сталого розвитку економічну, соціальну та екологічну сфери діяльності; за якими критеріями оцінювати сталий розвиток підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальнотеоретичні питання формування механізму сталого розвитку підприємств та їх успішного функціонування в умовах ринкової економіки у різні часи розглянуті у працях Л. Вальраса, Дж. Кейнса, М. Кондратьєва, М. Портера, Д. Рікардо, П. Семюелсона, А. Сміта, А. Томпсона, Р. Фатхутдиной, Е. Хансена, Р. Харрода, Дж. Хікса, Т. Хорна, М. Чебикиної, А. Юданова та інших. Системи факторів сталого розвитку приділяється увага такими вченими, як О.В. Ареф'євою, Р. Аскоффом, К.Р. Гончаром, І.А. Лукиною, Д.М. Городянською, Е.С. Грачовою, С. Естерінім, Б.В. Кузнецовою, І.М. Смолейчуком, О.К. Філатовою, Т.І. Фрадиною та іншими.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на суттєві наукові розробки, необхідним залишається доопрацювання смислової характеристики економічної категорії «сталі розвиток підприємства», а також розробка та обґрунтування теоретичного базису класифікації проблем сталого розвитку підприємств, який дозволить більш повно та оперативно формувати інформаційну основу при прийнятті ефективних управлінських рішень.

Мега статті полягає у розробленні теоретичного базису з фасетної класифікації проблем сталого розвитку підприємств.

Виклад основного матеріалу. Досить часто в економічній літературі поняття стійкості ототожнюється з поняттям стабільності, однак ці категорії мають певні відмінності, основною з яких є те, що стабільність передбачає здатність до незмінності [1; 2], а стійкість здатність до рівноважного функціонування. У [3; 4] стійкість визначається як здатність системи виконувати функції під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів або ж

здатність витримувати зовнішній вплив та протидіяти йому, довго зберігати й виявляти свої властивості. Стійкість з позиції динамічності розглядає Ю.М. Климонтович [5], визначаючи її як стан рухомої рівноваги відкритих систем.

Виходячи з матеріалів Конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку (1992 р.) [6], сталий розвиток – це такий розвиток суспільства, який задовольняє потреби сучасності, не ставлячи під загрозу здатність наступних поколінь задовольняти свої власні потреби.

Закон України «Про концепцію переходу України до сталого розвитку» [7] визначає сталий розвиток як такий розвиток суспільства, за якого задоволення потреб теперішніх поколінь не повинно ставити під загрозу можливості майбутніх поколінь задовольняти свої потреби, для чого необхідне узгодження екологічних, економічних та соціальних складових розвитку.

Генералізація теоретичних підходів до визначення сутності й можливості логічного взаємозв'язку понять «стійкість», «стійкий розвиток», «розвиток підприємства» та «сталі розвиток», обґрунтування оптимальної структури передумов переходу підприємств до сталого розвитку, [8-10] їх мотиви, цілі та проблеми дозволили автору сформулювати власний погляд на смислову характеристику економічної категорії «сталі розвиток підприємства».

Автор пропонує розглядати поняття сталого розвитку підприємства як такий розвиток, що забезпечує збалансоване вирішення зовнішніх та внутрішніх проблем економічного, соціального, екологічного характеру, а також проблем збереження та зростання потужності сукупності потенціалів підприємства з метою забезпечення його якісного саморозвитку і самостановлення та задоволення потреб теперішнього та майбутніх поколінь.

Однак необхідним також залишається розроблення теоретичного базису класифікації проблем сталого розвитку підприємств. Класифікація (класифікування) (від лат. Classis – клас та facere – роблю) – особливий випадок застосування логічної операції поділу обсягу поняття, що представляє собою деяку сукупність поділів (розподіл деякого класу на види, розподіл цих видів тощо [11]. Існує два основні методи класифікації [12-14]: ієрархічний та фасетний.

Ієрархічний метод класифікації характеризується тим, що початкова множина об'єктів інформації послідовно поділяється на угруповання (класи) першого рівня поділу, далі – на угруповання наступного рівня тощо. Між створеними групами встановлюється певна ієрархія. При цьому кожна підгрупа належить лише одній групі (вищій за ієрархією). Перевагами даного методу класифікації є простота побудови, можливість виділення спільності та подібності ознак об'єктів, висока інформаційна насиченість, оглядовість. Однак даний метод володіє й недоліками, якими є: громіздкість при великій глибині, труднощі застосування через багатоступінчастість і великого числа взаємопов'язаних підмножин, інформаційна недостатність і неповне охоплення ознак.

Фасетний метод використовують при необхідності збільшення чисельності ознак. Особливістю фасетного методу є те, що різні ознаки не пов'язані між собою, але передбачає паралельний поділ об'єкту на окремі незалежні одна від іншої групи або фасети, по одному з ознак у кожній. Система класифікації може бути подана переліком незалежних списки (фасетів), які містять значення ознак класифікації. Кількість фасетних формул, для яких можуть бути утворені ієрархічні класифікації, визначається можливим поєднанням. Фасетний метод класифікації не передбачає жорсткого ділення інформації в певній послідовності та дозволяє (на відміну від ієрархічної) будувати класи шляхом вживання будь-якого поєднання характерних ознак. У рамках такої класифікації допустиме пересічення окремих класифікаційних елементів.

Враховуючи динамічний розвиток науки, виробничих технологій, складно позначити ряд проблем підприємств, з якими вони зустрічаються в процесі становлення інформаційного суспільства та глобалізаційних перетворень, представляється неможливим в якості моделі побудови класифікації проблем сталого розвитку підприємств вибрати ієрархічний метод. Тому формулювання і обґрунтування класифікаційних ознак проблем сталого розвитку підприємств і подальше їх об'єднання в єдину систему класифікації, на думку автора, необхідно здійснювати на основі фасетного методу класифікації.

На підставі аналізу наукової літератури [15-20] та власних досліджень автором виявлено основні значимі ознаки класифікації проблем сталого розвитку підприємств: зовнішні та внутрішні. Оскільки базові положення концепції сталого розвитку

України розглядають синтез трьох базових складових, тому зовнішній клас проблем має такі підкласи, як економічний, соціальний та екологічний, а внутрішній клас містить економічний, соціальний та ресурсний підкласи. Кожен із підкласів має сукупність компонент (рис. 1).

Зовнішнє середовище підприємства здійснює значний вплив на результати його діяльності. Забезпечення сталого розвитку підприємства можливе за умови комплексного, систематичного дослідження впливу проблем цього середовища на проблеми самого підприємства. Зовнішнє середовище підприємства зазвичай поділяють на середовище прямої та опосередкованої дії. Середовище прямої дії утворюють такі суб'єкти як споживачі, конкуренти, постачальники, державні органи, фінансово-кредитні установи тощо. Середовище ж опосередкованої дії охоплює матеріально-технічні умови, суспільні відносини, інститути та інші складові, які у сталому розвитку підприємств відіграють дуже важливу роль. Зовнішнє середовище підприємства є складним, мінливим, і, як правило, багатовимірним та повному формулюванні інформаційної основи для прийняття ефективних управлінських рішень. Тому **зовнішній клас проблем** сталого розвитку підприємств, на думку автора, повинен мати такі підкласи: економічний, соціальний та екологічний.

Економічний підклас проблем сталого розвитку підприємства характеризується такими компонентами як національна (макроекономічна), податкова та фінансова (табл. 1). Автором у складі цього підкласу виділено саме ці компоненти, оскільки

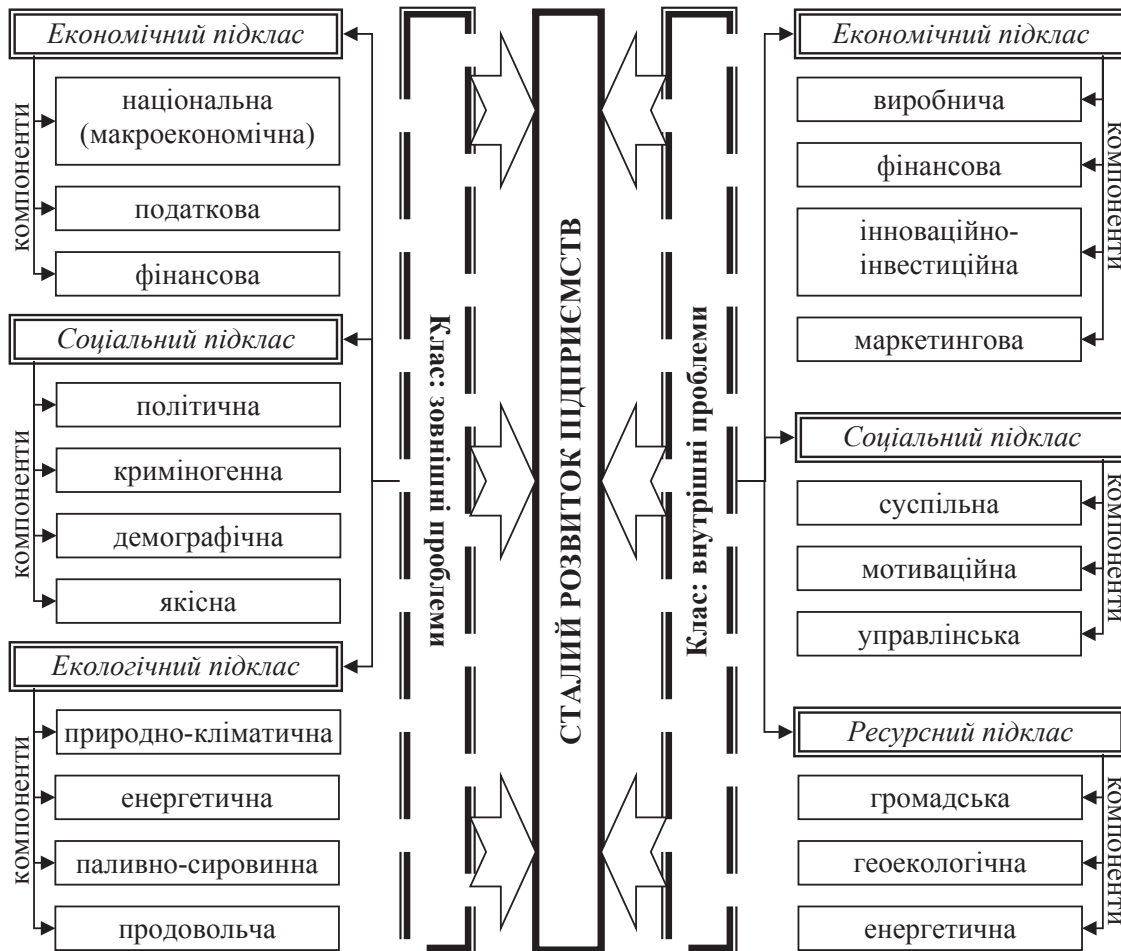


Рис. 1. Фасетна класифікація проблем сталого розвитку підприємств

Джерело: розроблено автором

вони найбільш повно розкривають його та найвагоміші процеси сучасності держави. Національна (макроекономічна) компонента відображає ступінь інтеграції держави у світовий господарський простір, стан національної валюти, конкурентоспроможність країни тощо.

Податкова компонента показує наскільки є ефективною податкова система країни, наповнення соціальних фондів, здатність податкової системи до забезпечення реалізації цілей і прав державної політики та платників податків. Фінансова компонента відображає проблеми, пов'язані з фінансовим контролем держави, наявність або відсутність достатньої кількості коштів на розвиток реального сектора економіки та його супутніх галузей тощо.

Соціальний підклас проблем сталого розвитку підприємства характеризується такими компонентами, як політична, криміногенна, демографічна, якісна, оскільки вони найбільш повно визначають соціальну сферу країни в умовах глобалізаційних перетворень та надають можливість порівняти соціальні проблеми сталого розвитку підприємств різних держав і галузей (табл. 2).

Політична компонента відбиває загальносвітові та національні конфлікти різноманітних причин, роль впливу дер-

жави на внутрішні процеси та інші проблеми. Криміногенна компонента розкриває проблеми, які пов'язані з доступністю та злочинністю, насамперед, економічного характеру. Демографічна компонента відображає проблеми, які пов'язані з народонаселенням: чисельність, смертність, міграційні процеси, охорона здоров'я тощо. Якісна компонента висвітлює проблеми прожиткового рівня, безробіття, ВВП на душу населення та інші.

Екологічний підклас проблем сталого розвитку підприємства характеризується такими компонентами як природнокліматична, енергетична, паливно-сировинна, продовольча (табл. 3). У складі цього підкласу виділено саме такі компоненти, тому що останнім часом ці проблеми впливають на діяльність підприємств та їх сталий розвиток найбільш прямо, аніж опосередковано. Так, природнокліматична компонента показує проблеми відношення людини і підприємств до природи і навколиш-

Таблиця 2

Змістовне наповнення соціального підкласу зовнішнього класу проблем сталого розвитку підприємств

Компоненти підкласу	Зміст
політична	<ul style="list-style-type: none"> - недопущення світової ядерної кризи; - військові та регіональні конфлікти; - політичні конфлікти; - послаблення ролі держави і посилення впливу на внутрішні українські процеси основних суб'єктів глобалізації; - проблема збереження національної ідентичності, яка пов'язана з масовими міграціями населення.
криміногенна	<ul style="list-style-type: none"> - розкрадання бюджетних коштів під надумані та реальні програми (наприклад, будівництво доріг та мостів); - економічна злочинність як одна із загроз і боротьба з якою є важливим фактором у забезпеченні фінансової безпеки держави в умовах глобалізації; - проблеми кримінологічної детермінації; - виявлення та розслідування економічних злочинів.
демографічна	<ul style="list-style-type: none"> - інтенсивне зростання народонаселення світу; - нерівномірність зростання чисельності населення в різних регіонах; - взаємозв'язок цивілізаційного розвитку суспільства, чисельності його населення та ресурсів для його життя; - нестійкі міграційні процеси, недосконала система охорони здоров'я; - стрімке скорочення чисельності України, зростання коефіцієнту смертності, орієнтація сімей на одну дитину в сім'ї (відсутність традицій багатодітності); - відсутність моделі ефективного державного та регіонального демографічного регулювання.
якісна	<ul style="list-style-type: none"> - низький рівень ВВП на душу населення; - недостатній рівень забезпечення зайнятості населення та зростання безробіття; - низький рівень прожиткового мінімуму; - недостатній рівень умов життя домогосподарств.

Таблиця 1

Змістовне наповнення економічного підкласу зовнішнього класу проблем сталого розвитку підприємств

Компоненти підкласу	Зміст
національна (макроекономічна)	<ul style="list-style-type: none"> - інтеграція України до світового господарського простору - нестабільність національної валюти; - низький рівень конкурентоспроможності країни; - недоречність беззастережного відкриття кордонів; - несприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура на товари та послуги країни.
податкова	<ul style="list-style-type: none"> - недоотримання податків від «тіньових» доходів громадян; - недофінансування Пенсійного та інших соціальних фондів підприємцями через нелегальну оплату праці працівників; - ухилення від сплати податків; - неспроможність податкової системи України забезпечити реалізацію цілей та прав державної політики та платників податків; - нерівномірний розподіл податкового навантаження серед суб'єктів господарювання.
фінансова	<ul style="list-style-type: none"> - дефіцит коштів для виконання внутрішніх зобов'язань перед українськими громадянами і обслуговування зовнішніх боргів; - відсутність кредитування реального сектору економіки; - втрата стабільності банківської системи; - відсутність інформаційного механізму управління в роботі системи державного фінансового контролю.

Джерело: розроблено автором

Джерело: розроблено автором

Таблиця 3

Змістовне наповнення екологічного підкласу зовнішнього класу проблем сталого розвитку підприємств

Компоненти підкласу	Зміст
природно-кліматична	<ul style="list-style-type: none"> - варварське відношення людини до природи: вирубка лісів, знищення річок, створення штучних водосховищ, забруднення шкідливими речовинами прісної води; - відходи внаслідок виробничої діяльності людини, значна кількість яких накопичується в Світовому океані; - економічний збиток, що нанесено довкіллю; - недосконалість механізму стягнення плати за наднормове забруднення довкілля; - недостатнє розуміння в суспільстві пріоритетів збереження навколишнього середовища та переваг сталого розвитку.
енергетична	<ul style="list-style-type: none"> - збільшення дефіциту стратегічних ресурсів та їх зосередження у країнах-монополіях; - тотальна залежність країни від енергоносіїв інших країн; - нераціональне використання енергії у поєднанні зі зростанням народонаселення; - зростання масштабів залучення у виробничий процес енергетичних ресурсів при їх обмеженій кількості; - відсутність страхування екологічної відповідальності та екологічних ризиків.
паливно-сировинна	<ul style="list-style-type: none"> - нерівномірний розподіл сировинно-паливних ресурсів; - значне зростання масштабів залучення у процес виробництва природної сировини та палива при їх обмеженій кількості у природі; - недостатня внутрішня мотивація застосування інноваційних технологій, що дає можливість іноземним конкурентам використовувати суперечності внутрішнього законодавства для знищення контрагентів на внутрішньому ринку;
продовольча	<ul style="list-style-type: none"> - різноманітні захворювання, пов'язані зі споживанням неякісної питної води; - накопичення пестицидів і гербіцидів в продуктах харчування; - дефіцит продовольства і низький рівень платоспроможного попиту, що обумовлюють незбалансованість внутрішнього продовольчого ринку за попитом і пропозицією; - залежність внутрішнього ринку від імпортних поставок продовольства, не конкурентоспроможність національного агропромислового комплексу; - низька конкурентоспроможність продукції за якістю та/або ціною при достатності продовольства власного виробництва; - нерозвиненість зовнішньоекономічних зв'язків, замкнутість внутрішнього продовольчого ринку; - низька ефективність діяльності господарюючих суб'єктів в АПК.

Джерело: розроблено автором

нього середовища та економічний збиток від нього, проблемні питання, пов'язані з нормативно-правовою базою екологічної сфери та інші проблеми. Енергетична компоненти екологічного підкласу проблем сталого розвитку підприємства робить наголос на енергетичних запасах країни та залежність від них підприємств всіх сфер й галузей, ступінь їх замученості у виробничий процес тощо. Паливно-сировинна компонента відмічає проблеми поливних та природних сировинних ресурсів країни, залежність від них виробничої діяльності підприємств та заохочення з боку держави до використання більш інноваційних ресурсозберігаючих технологій. Продовольча компонента позначає проблеми, пов'язані з різноманітними захворюваннями внаслідок вживання неякісної питної води та продуктів харчування, рівнем платоспроможного попиту, залежністю країни від імпорту продовольства, якістю та / або ціною вітчизняного виробництва та інші. Підприємства загальної переваги сталого розвитку підприємства є сукупність його потенціалів, яку керівники цього підприємства використовують задля оперативного та повного формування інформаційної основи при прийнятті управлінських рішень.

Сталий розвиток підприємств відбиває сутність особливого стану господарської системи в складному ринковому середовищі і характеризує гарантію цілеспрямованості її руху в сьогоденні та прогнозованому майбутньому. Він синтезує в собі сукупність властивостей самої системи і найважливіших складових її

Таблиця 4

Змістовне наповнення економічного підкласу внутрішнього класу проблем сталого розвитку підприємств

Компоненти підкласу	Зміст
виробнича	<ul style="list-style-type: none"> - зношеність та застарілість технологічного і технічного обладнання підприємства; - часткове використання виробничих потужностей підприємств; - низька якість матеріально-технічного постачання; - недостатній рівень професіоналізму кадрів для контролю за якістю наданих послуг (виготовленою продукцією).
фінансова	<ul style="list-style-type: none"> - нестійкий рівень платоспроможності підприємств; - нераціональне використання фінансових ресурсів; - брак коштів на придбання новітніх технологій та технічних пристроїв; - високий рівень залежності від залучених та позикових коштів.
інноваційно-інвестиційна	<ul style="list-style-type: none"> - недостатня поінформованість фахівців щодо можливостей наявних інноваційних систем, технологій та техніки; - низька інвестиційна активність; - повільне впровадження у виробничу діяльність новітніх технологій.
маркетингова	<ul style="list-style-type: none"> - недостатність уваги підприємства до маркетингової діяльності; - недостатній рівень професіональних та висококваліфікованих фахівців у сфері маркетингу; - недостатність практики емпіричного і фахового досвіду при прийнятті рішень щодо стратегії розвитку.

Джерело: розроблено автором

комерційної та господарської діяльності. Сталий розвиток підприємства характеризує процес його зростання, постійність і безперервність його змін в напрямку вдосконалювання з метою переходу підприємства на якісно новий рівень діяльності. Відмінною особливістю сталого розвитку підприємства є те, що на кожному етапі розвитку відбувається зміцнення якісних змін, покращень на основі циклічного відтворення постійної системи функцій підприємства, що складає зміст процесу його функціонування. Тому, враховуючі останні тенденції та пріоритетні напрями розвитку держави, **внутрішній клас проблем** сталого розвитку підприємства необхідно розділити на такі підкласи: економічний, соціальний, ресурсний.

Таблиця 5

Змістовне наповнення соціального підкласу внутрішнього класу проблем сталого розвитку підприємств

Компоненти підкласу	Зміст
управлінська	<ul style="list-style-type: none"> - невідповідність організаційної структури стратегії підприємства; - недостатність функціонального розподілу праці; - протиріччя між традиційними і новітніми методами управління працею; - протиріччя між фахівцями різних поколінь у сфері стратегії і повсякденної діяльності; - проблеми якісного використання робочого часу згідно з кваліфікацією і досвідом працівника; - використання неефективних методів управління персоналом; - низький рівень кваліфікації молодих фахівців у сфері управління.
суспільний	<ul style="list-style-type: none"> - плінність кадрів; - невідповідність винагороди праці потребам фахівців у контексті динамічних економічних умов; - відсутність (недостатність) організаційних і соціально-психологічних умов праці; - недосконалість корпоративної культури; - необхідність забезпечення умов професійного розвитку; - повільне зростання рівня освіти та професійної підготовки кадрів; - відсутність інноваційно-орієнтованої соціальної політики на підприємствах; - недостатній розвиток корпоративної соціальної відповідальності підприємств; - відсутність корпоративного пенсійного забезпечення.
мотиваційна	<ul style="list-style-type: none"> - незначний рівень сприйняття працівника як особистості, справедлива оцінка його дій; - низький рівень організації робочих місць; - відсутність умов однакових можливостей для професійного зростання працівника; - обмежене залучення працівників до управління, підтримка їх ініціативності; - відсутність (недостатність) забезпечення на підприємстві морально-соціальної захищеності працівника; - низький рівень турботи про соціальний розвиток колективу.

Джерело: розроблено автором

Економічний підклас проблем сталого розвитку підприємств пов'язано з виробничою, фінансовою, інноваційно-інвестиційною та маркетинговою компонентами (табл. 4).

Дослідження цих компонент є дуже важливим, оскільки сталий економічний розвиток підприємства є результатом вмілого, прорахованого управління всією сукупністю виробничо-господарських факторів, що визначають результати діяльності підприємства. Також сталий економічний розвиток підприємства обумовлений наявністю коштів для безперервності саморозвитку, можливості підприємства сприймати інноваційні процеси суспільства та у більшості визначається активністю маркетингової діяльності. Для вирішення проблем даного характеру підприємствам необхідно бути націленим на виконання стратегічних задач національної економіки в цілому; відтворювальний процес повинен відповідати динаміці потреб макросистеми; мати вагомий ступінь самостійності й автономності та володіти адекватною системою управління; володіти певним потенціалом, необхідним до самоорганізації та саморозвитку.

Соціальний підклас проблем сталого розвитку підприємств пов'язано з такими компонентами як управлінська, суспільна, мотиваційна (табл. 5). Сталий соціальний розвиток підприємства залежить від здійснюваної на нього соціальної політики; діяльності, направленої на соціальний розвиток колективу. Вирішення вищезазначених проблем припускає залучення колективу підприємства в суспільні процеси, його сприяння зростанню добробуту суспільства і рівня соціальної забезпеченості своїх працівників; реалізацію та забезпечення основних соціальних гарантів та прав особистості; працівники підприємств мають бити задоволені життєвими умовами у цілому.

Таблиця 6

Змістовне наповнення ресурсного підкласу внутрішнього класу проблем сталого розвитку підприємств

Компоненти підкласу	Зміст
громадська	<ul style="list-style-type: none"> - низький рівень спонукання і підтримування зацікавленості у робітників до охорони праці; - недостатній рівень виховання свідомого відношення робітників до заходів з охорони праці; - відсутність (недостатність) популяризації нових засобів забезпечення безпечних і нешкідливих умов праці; - моніторинг потреб удосконалення управління охороною праці; - недостатній розвиток системи страхування від виробничих ризиків.
геоекологічна	<ul style="list-style-type: none"> - відсутність екологічних відділів на підприємстві, як б забезпечували дотримання правил і норм та стандартів щодо попередження забруднення навколишнього природного середовища; - високий рівень споживання електроенергії на підприємствах; - відсутність екологічної складової у програмі підвищення кваліфікації робочого персоналу.
енергетична	<ul style="list-style-type: none"> - вичерпання запасів сировинних та енергетичних ресурсів; - неефективне застосування енергозберігаючих технологій; - відсутність використання нетрадиційних джерел енергії на підприємствах.

Джерело: розроблено автором

Ресурсний підклас проблем сталого розвитку підприємств обумовлено такими компонентами: громадська, геоекологічна та енергетична (табл. 6). Сталий екологічний розвиток підприємства спричинено такими аспектами як виконання вимог природоохоронного законодавства; попередження екологічних ситуацій, які можуть привести до фінансових втрат у вигляді штрафів та компенсаційних виплат; маркетингові дослідження ринку на предмет можливості переорієнтації у випадку зміни зовнішніх умов (наприклад, впровадження нових, більш екологічних технологічних процесів виробництва). Сталий екологічний розвиток підприємства є рушійною силою для впровадження та удосконалення системи управління довіллям підприємства, який дозволяє підтримувати то підвищувати його економічну ефективність; направлено на поєднання воедино різноманітних аспектів еколого-економічного управління та припускає розробку систематизованого, комплексного плану заходів по досягненню підприємством цілей та завдань у сфері раціонального природокористування та охорони довкілля.

Оскільки на сталий розвиток підприємства впливають зовнішні та внутрішні проблеми, тому існує між ними взаємозв'язок. Так, наприклад, економічні підкласи внутрішнього та зовнішнього класу проблем сталого розвитку підприємств взаємопов'язані та впливають один на одного, а саме: несприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура країни призводить до часткового використання потужностей підприємства та навпаки. Економічний підклас зовнішнього класу та соціальний підклас внутрішнього класу проблем сталого розвитку підприємств також взаємопов'язані та впливають один на одного, наприклад, втрата стабільності банківської системи веде до вилучення власних коштів підприємцями та населенням, і навпаки – стабільна банківська система сприяє сталому розвитку економіки країни в цілому шляхом зберігання власних накопичень населенням та підприємцями у фінансових установах. Взаємозв'язок економічного підкласу зовнішнього класу та ресурсного підкласу внутрішнього класу проблем сталого розвитку підприємств спостерігається у високому податковому навантаженні, що змушує підприємства використовувати тра-

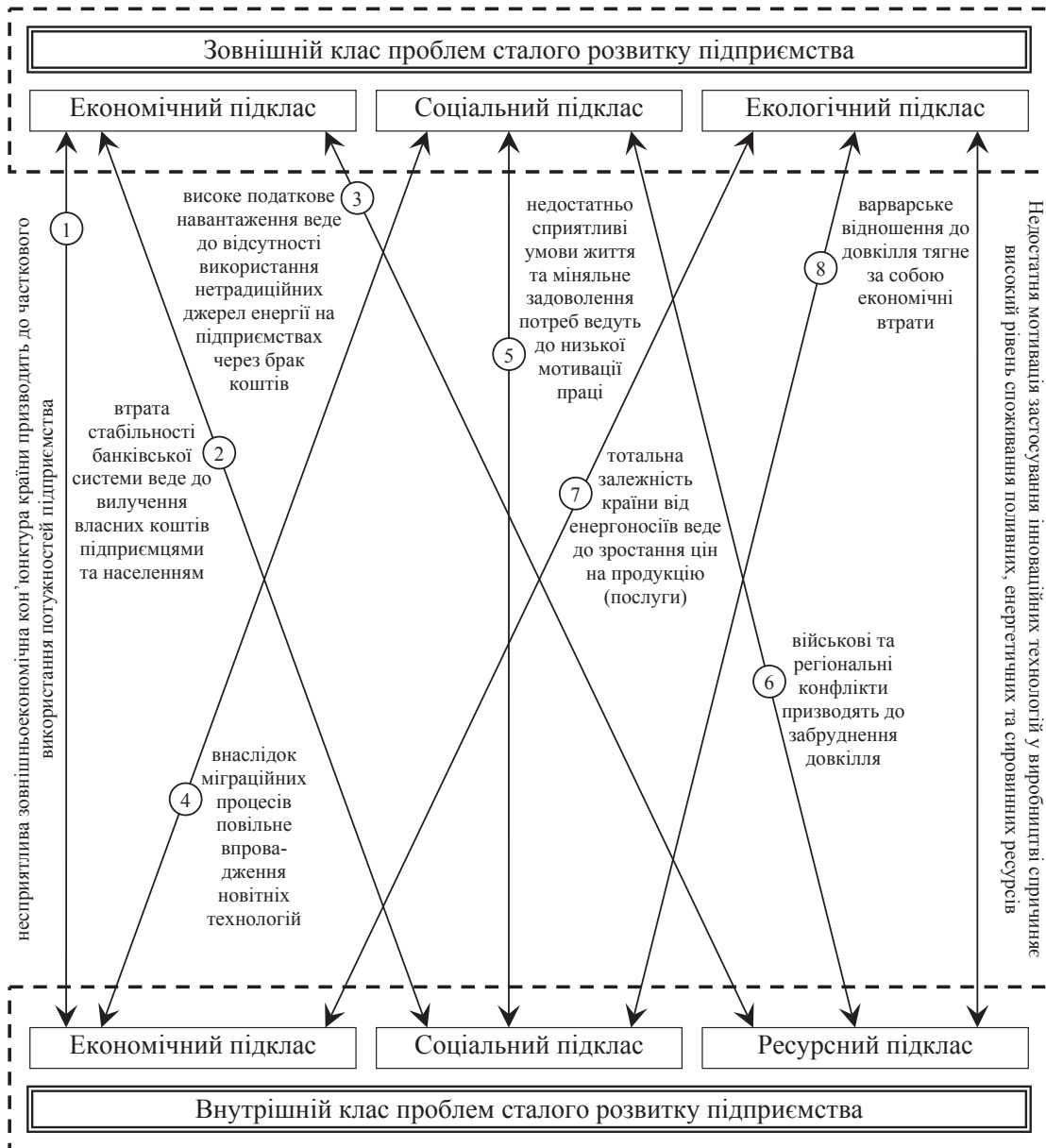


Рис. 2. Взаємозв'язок зовнішнього та внутрішнього класу проблем сталого розвитку підприємств

Джерело: розроблено автором

диційні джерела енергії задля економії коштів. Більш детально взаємозв'язок зовнішнього та внутрішнього класу проблем сталого розвитку підприємств наведено на рис. 2.

Сталий розвиток підприємства є багатограним поняттям, що може приймати різні видові прояви: постійне підтримання високого конкурентного статусу і відповідність сучасним вимогам ринку; забезпечення якісного саморозвитку та самостановлення підприємства; збалансоване вирішення зовнішніх та внутрішніх проблем економічного, соціального й екологічного характеру; протидія конкурентам та запобігання банкрутству тощо. Вирішення проблем сталого розвитку підприємств в системі, а не як епізодичні явища, є запорукою ефективного та сталого розвитку підприємства.

Висновки і пропозиції. Таким чином, розроблений теоретичний базис фасетної класифікації проблем підприємств у процесі їх сталого розвитку є досить гнучким та зручним у використанні підприємствами для оперативного та повного формулювання інформаційної основи при прийнятті ефективних управлінських рішень. Також варто зазначити, що питання сталого розвитку підприємства є досить динамічними, які потребують постійного моніторингу та вивчення. Можливість переходу підприємств до сталого розвитку пов'язано з вирішенням чи пом'якшенням низку докорінних протиріч між інтересами світового суспільства, інтересами окремих країн та регіонів, національно-державними інтересами та інтересами підприємств різних сфер економічної діяльності. Тому такий перехід потребує формування ефективних моделей або механізмів забезпечення сталого розвитку саме підприємств, розробка яких планується у подальших дослідженнях.

Література:

1. Мельник Л.Г. Основи стійкого розвитку : навч. посіб. для післядиплом. освіти / Л.Г. Мельник. – Суми : Університетська книга, 2006. – 383 с.
2. Козловський С.В. Управління сучасними економічними системами, їх розвитком та стійкістю : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / С.В. Козловський. – Вінниця, 2011. – 32 с.
3. Большой толковый словарь русского языка / [сост. С.А. Кузнецов]. – СПб. : Норинг, 1998. – 1 536 с.
4. Словник української мови / [ред. Назарова І.С., Петровська О.П., Скрипник Л.Г. та ін.] ; Академія наук Української РСР ; Ін-т мови ім. О.О. Потебні. – К. : Наукова думка, 1978. – Т. IX. – 853 с.
5. Климонтович Ю.М. Без формул о синергетике / Ю.М. Климонтович. – Мн. : Вышэйшая школа, 1985. – 231 с.
6. Доклад Конференции Организации Объединенных Наций по окружающей среде и развитию, Рио-де-Жанейро, 3–14 июня 1992 года (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.93.I.8), тома I-III.
7. Про Концепцію переходу України до сталого розвитку: проект Постанови від 02.07.2004 № 5749 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mns.gov.ua>.
8. Князева О.А. Проблеми сталого розвитку підприємств в умовах глобалізації / О.А. Князева, М.А. Дем'янчук // Економічний вісник університету : зб. наук. праць учених та аспірантів. – Переяслав-Хмельницький : ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди», 2015. – Випуск 25/1. – С. 110-117.
9. Дем'янчук М.А. Мотиви та цілі сталого розвитку підприємств в умовах глобалізаційних перетворень / М.А. Дем'янчук // Materials of the XI International scientific and practical conference «Cutting-edge science – 2015», April 30–May 7, 2015. – Volume 6, Economic science. – Sheffield. Science and education LTD. – С. 33-35.

10. Дем'янчук М.А. Інтеграція підприємств як фактор сталого розвитку в умовах глобалізації / М.А. Дем'янчук, Н.Д. Маслій // Глобалізаційні та євроінтеграційні процеси в розвитку національних економік : матеріали II міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. 29 квітня 2015 р. (ЛКА, м. Львів). – Тернопіль : Крок, 2015. – С. 23-26.
11. Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. – 4-е изд. – М. : Политиздат, 1981. – 445 с.
12. Зупарова Л. Аналитико-синтетическая переработка информации / Л.Б. Зупарова, Т.А. Зайцева ; под ред. Ю.Н. Столярова. – М. : ФАИР, 2007. – 400 с.
13. Ранганатан Ш.Р. Классификация двоеточием. Основная классификация. Пер. с англ. / Под. ред. Т.С. Гомолицкой. – М.: ГПНТБ СССР, 1970.
14. Фасетная классификация [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.klgtu.ru/students/literature/inf_asu/1210.html.
15. Князева О.А. Оцінка стійкого розвитку телекомунікаційного підприємства / О.А. Князева, Н.В. Дойсан // Економічний часопис – XXI. – Київ. – 2013. – № 5-6(1). – С. 71-74.
16. Колотий В.О. Особливості сталого розвитку підприємств торгівлі в умовах активізації інноваційної діяльності [Електронний ресурс] / В.О. Колотий. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Znphktei/2011_2/statti_2/koloti/koloti.htm.
17. Нам'ясенко В.М. Концептуальна класифікація проблем розвитку підприємств / В.М. Нам'ясенко, Т.Г. Гайворонська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 2, Т. 2. – С. 125-127.
18. Ульянова О.Б. Мультипликативно-модульная организация бизнес-процессов производства как основа устойчивого развития предприятия (на примере текстильной промышленности) : автореф. дис. ... на соискание науч. степени доктора экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – промышленность)» / О.Б. Ульянова. – Иваново, 2009. – 41 с.
19. Фоміна М.В. Сталий розвиток в умовах глобалізації: протиріччя та чинники / М.В. Фоміна // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 7(10). – С. 6-12.
20. Пилипчук В.М. Ключові проблеми економічного розвитку України / В.М. Пилипчук // Економічний часопис – XXI. – Київ. – 2010. – № 3-4. – С. 20-22.

Дем'янчук М.А. Фасетная классификация проблем устойчивого развития предприятий

Аннотация. В статье сформулирован собственный взгляд на смысловую характеристику экономической категории «устойчивое развитие предприятия», разработан и обоснован теоретический базис фасетной классификации проблем устойчивого развития предприятия, который является достаточно гибким и удобным в использовании предприятиями для оперативного и полного формирования информационной основы при принятии эффективных управленческих решений.

Ключевые слова: предприятие, устойчивое развитие, фасетная классификация, проблемы.

Demyanchuk M.A. Faceted classification of problems of sustainable development of enterprises

Summary. The article formulates the own view on the semantic description of the economic category of «sustainable enterprise», developed and validated theoretical basis of faceted classification of problems of sustainable development of the enterprise, that is sufficiently flexible and easy to use by enterprises for the rapid and full information forming the basis for the adoption of effective managerial decisions.

Keywords: enterprise, sustainable development, facet classification, problems.

Заровна К.М.,
аспірант,

Київський національний торговельно-економічний університет

ЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ УКРАЇНИ ЯК ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті досліджуються підходи до оцінювання економічної стійкості держави за базовими і новітніми світовими практиками, що дає змогу вивчити ступінь їх доцільності та важливості у дослідженні управління економічною стійкістю підприємств. Також виділяються основні індекси економічної стійкості. Здійснюється систематизація існуючих методик, за якими визначають стан стійкості економіки та інших секторів державної політики, що, у свою чергу, дає змогу оцінити клімат, в якому доводиться забезпечувати економічну стійкість підприємства.

Ключові слова: економічна стійкість, стійкий розвиток, індекси стійкості, індекс конкурентоспроможності, індекс економічної свободи, корпоративна соціальна відповідальність, підприємство.

Постановка проблеми. Сучасні динамічні зміни в світі щодо ролі та цілей діяльності будь-якого бізнесу вже зараз суттєво впливають на майбутнє українських підприємств і держави загалом. Саме тому активізувалися наукові розробки українських дослідників з проблематики економічної стійкості як на макроекономічному (національному, регіональному), так і на мікроекономічному рівнях (підприємство). Умови господарювання сучасних підприємств носять досить складний і непередбачуваний характер, а новітні методики управління тільки починають вивчатися. Очевидно, що стійкість підприємства є однією із найважливіших характеристик його діяльності, але її неможливо досягнути без вектору руху держави у тому ж напрямі, адже вона є середовищем, в якому воно діє. Дана потреба в розвитку згідно з світовими тенденціями обумовлює підвищений інтерес до даної проблематики та потребу в дослідженнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика стійкості тривалий час активно вивчається в економічній науці. Вперше питання стійкості в контексті економічної проблематики розглянуті в теоретичних працях, присвячених дослідженню ринкової рівноваги в умовах досконалої конкуренції. Найбільш відомі серед інших праці Л. Вальраса, Дж.Р. Хікса, П. Самуельсона, А. Вальда. У них були достатньо глибоко досліджені питання стійкого ринку з технічної сторони, тобто відносно економічних процесів (параметрів руху попиту та пропозиції до точки рівноваги в класичній ринковій моделі Л. Вальраса та в неокласичних моделях), але не відносно економічних систем. На сьогодні, питанням вивчення сутності поняття економічна стійкість присвячується досить багато праць вітчизняних вчених, а саме таких як Р.В. Фещур, Х.С. Баранівська, О.В. Сергеева, Т.І. Поверляк та ін., багато в чому їх погляди співпадають, в дечому різняться, адже для України ця проблематика є досить новою. Стійкістю на державному рівні займаються такі вчені, як В.М. Ільченко, Ю.О. Гулейко, Ю.Ю. Хватов та ін. Ми поділяємо такий інтерес до даного поняття та робимо свій внесок у його дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Основною невирішеною науковою проблемою є те, що дослідники розглядають окремо стійкість підприємства і

стійкість держави, дають рекомендації по поліпшенню її стану на різних рівнях. Але дискусія повинна вестися навколо об'єднання причин неспроможності підприємства бути економічно стійким без націленості держави допомогти в цьому усім суб'єктам господарювання і пошуку альтернативних шляхів вирішення таких проблем. В економічній літературі поки ще немає загально визнаної методики оцінки рівня економічної стійкості підприємства та загальноприйнятого розуміння її сутності. Стійкість держави як суб'єкта проводиться за ініціативи закордонних міжнародних інститутів, а не зусиллями нашої країни самостійно, що говорить про незнання і нерозуміння їх сутності та про недооцінення потреби у розвитку згідно зі світовими тенденціями.

Мета статті. Основною метою статті є визначення й аналіз сучасних методик оцінки стійкості держави і доведення важливості її стану для кожного суб'єкта господарювання.

В Україні державна концепція сталого розвитку розроблена ще у 1998 р., а проект концепції – у 2000 р. Верховна Рада України у 1999 р. прийняла Постанову «Про концепцію сталого розвитку населених пунктів», а у 2003 р. – Постанову Кабінету Міністрів «Комплексна програма реалізації на національному рівні рішень, прийнятих на Всесвітньому саміті зі сталого розвитку на 2003–2015 рр.» [1]. В Україні Указом Президента України № 5/2015 було схвалено Стратегію сталого розвитку «Україна-2020». В ній йдеться про 62 реформи та програми, десять з яких є першочерговими. Серед останніх економічними є дві [2], а саме:

- п.6. дерегуляція та розвиток підприємництва;
- п.7. податкова реформа.

У звітності GRI зазначено, що однією із ключових труднощів, пов'язаних з стійким розвитком, є необхідність у нових та інноваційних рішеннях і способі мислення. Накопичення знань і розвиток технологій, що забезпечує економічний розвиток, також має потенціал для того, щоб допомогти знівелювати ризики і загрози стійкості наших соціальних зв'язків, довкілля та економік. Нові знання та інновації в технології, в галузі менеджменту та державного адміністрування пропонують організаціям використовувати нові можливості управління впливом їх діяльності, продукції, послуг і дій на навколишнє середовище нашої планети, суспільство та економіку.

Також у Розділі «Економічний аспект» серед показників «Економічна результативність» є один, що вимірює обсяг допомоги держави як ефективність (ОСН ЕС4 «Значна фінансова допомога, отримана від органів державної влади»)

Значимість. Цей показник відображає підтримку організації, що готує звіт, з боку урядів тих країн, в яких вона здійснює свою діяльність. Зіставлення значної фінансової допомоги, отриманої від уряду, з обсягом податкових виплат може служити для формування збалансованої картини взаємовідносини організації з органами державної влади.

За даною звітністю ефективністю фактично вважаються дії держави стосовно бізнесу, це виражається такими показниками, як [3]:

- податкові пільги і податкових кредитів;
- субсидії;
- інвестиційні гранти;
- гранти на дослідження і розробки, а також інші типи державних грантів;
- нагороди;
- пільгові періоди виплати роялті;
- фінансова допомога кредитно-експортних агентств;
- фінансові заохочення;
- інші фінансові виплати, які були отримані або могли б бути отримані від будь-яких органів державної влади у зв'язку з будь-якою діяльністю;

- присутність держави у складі акціонерів.

На державному рівні в Указі Президента [2] надано перелік напрямів реформ, що, безумовно, має відношення до діяльності підприємств, а саме:

За вектором розвитку:

- Деретуляція та розвиток підприємництва;
- Програма розвитку малого та середнього бізнесу;
- Податкова реформа;
- Реформа захисту економічної конкуренції;
- Реформа корпоративного права;
- Реформа фінансового сектору;
- Реформа ринку капіталу;
- Реформа сфери трудових відносин;
- Та ін.

У Законі не описано механізмів їх реалізації.

Україна залишається серед країн з «репресованою економікою», вважають дослідники з американського дослідницького центру The Heritage Foundation і газети The Wall Street Journal.

У новому щорічному рейтингу [4] країн щодо рівня економічної свободи – Індексі економічної свободи 2015 року – Україна посідає 162-е місце зі 178 країн, у звіті минулого року вона посідала 155-е місце.

Нинішній звіт 2015 року складений за даними другої половини 2013-го і першої половини 2014 років.

Україна набрала 46,9 бали, на 2,4 менше, ніж минулого року. Дослідники відзначають, що Україна погіршила свої позиції за вісьмома з 10 показників, найгірша ситуація з гарантіями прав власності, інвестиціями, управліннями державними витратами.

Україна перебуває на останньому місці з 43 країн Європи, її загальний бал нижчий, ніж загалом у світі. Крім України, до списку країн з «репресивною економікою» входять ще 25 країн. Поруч з Україною в рейтингу – М'янма і Болівія.

До групи «вільних економік» цього разу увійшли п'ять країн, які набрали понад 80 балів: Гонконг, Сінгапур, Австралія, Нова Зеландія і Швейцарія.

Найбільше країн перебуває всередині Індeksu, серед «помірно вільних» і серед «переважно вільних».

На 143-му місці в переліку «переважно невільних» країн перебуває Росія.

«Індекс економічної свободи» [5] показник, який щорічно розраховується Wall Street Journal і Heritage Foundation для більшості країн світу з 1995 року. У 2010 та 2011 роках у рейтингу 179 країн.

Індекс економічної свободи базується на 10 індексах, які оцінюються за шкалою від 0 до 100, причому показник 100 відповідає максимальній свободі:

- Свобода бізнесу
- Свобода торгівлі
- Податкова свобода
- Державні витрати
- Грошова свобода

- Свобода інвестицій
- Фінансова свобода
- Захист прав власності
- Свобода від корупції.

Щодо України, то можемо констатувати, що жорсткий ринок праці і бюрократичні правила щодо бізнесу гальмують розвиток динамічного приватного сектору.

Шведський учений Н. Берггрен довів, що при високому рівні розвитку економічної свободи всі верстви суспільства збагачуються більш рівномірно, а у країнах, де держава прагне максимально регулювати економіку, виграють лише деякі групи населення. На його думку, що нижчим є рівень економічної свободи в державі, то нижчими є особисті доходи її громадян і тим менше термін існування такого режиму [6].

Іншим надважливим показником є «Індекс глобальної конкурентоспроможності» [7]. Індекс оцінює здатність економіки забезпечувати більш високу продуктивність бізнесу і, як наслідок, більш високі темпи економічного зростання й економічного добробуту нації. Даний Індекс розроблений Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ). Усі змінні об'єднані в 12 контрольних показників, що визначають національну конкурентоспроможність:

1. Якість інститутів.
2. Інфраструктура.
3. Макроекономічна стабільність.
4. Здоров'я і початкова освіта.
5. Вища освіта і професійна підготовка.
6. Ефективність ринку товарів і послуг.
7. Ефективність ринку праці.
8. Розвиненість фінансового ринку.
9. Рівень технологічного розвитку.
10. Розмір внутрішнього ринку.
11. КС компаній.
12. Інноваційний потенціал.

Для можливості порівняння конкурентоспроможності країн на різних стадіях економічного розвитку до індексу інтегровано концепцію стадій економічного розвитку країн. Швейцарія очолила рейтинг глобальної конкурентоспроможності 2014-2015 (The Global Competitiveness Index 2014-2015), який опублікований аналітичною групою Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ). Серед країн колишнього СРСР Росія пропустила вперед Естонію (29 місце), Литву (41), Латвію (42), Азербайджан (38) і Казахстан (50). Інші держави пострадянського простору розташувалися нижче: Грузія (69 місце), Україна (76), Молдова (82), Вірменія (85), Таджикистан (91) і Киргизстан (108) [8].

Популярності у світі набуває «Індекс легкості ведення бізнесу». Індекс надає об'єктивну оцінку бізнес-клімату в країнах світу з точки зору простоти ряду найважливіших для малого та середнього бізнесу адміністративних процедур. Категорії показників поділяються на два типи: 1) ті, що відображають рівень міцності правових інститутів і мають відношення до регулювання бізнесу (кредитування, захист інвесторів, забезпечення виконання договорів, рішення неплатоспроможності підприємств); 2) показники, що відображають складність і вартість процедур регулювання (реєстрація підприємств, отримання дозволів на будівництво, підключення до системи електропостачання, реєстрація власності, оподаткування, міжнародна торгівля) економічного розвитку країн. Світовий банк (World Bank) опублікував аналітичну доповідь «Ведення бізнесу в 2015 році», за якою Україна перебуває на 96-му місці серед 189 країн.

Отже, за рейтингом Ease of doing business країни ранжуються за сприянням веденню бізнесу 31-го по 189-е місце.

Перше місце – найвища позиція в легкості ведення бізнесу означає, який регуляторний клімат у державі сприятливий. Індекс є середнім показником щодо десяти основних індикаторів, кожен з яких має рівну вагу. У 2011 році Україна посіла у цьому рейтингу 145-те місце, а в 2013 році позиція покращилася на 4 місця (140-те місце). Проте поліпшення загального результату не означає покращення за всіма показниками.

«Індекс конкурентоспроможності країн світу». Щорічне дослідження світової конкурентоспроможності оцінює й аналізує здатність країн створювати і підтримувати середовище, в якому підприємства можуть ефективно конкурувати. Індекс конкурентоспроможності країн світу розроблений Центром світової конкурентоспроможності при Інституті розвитку менеджменту та публікується у Щорічнику світової конкурентоспроможності (World Competitiveness Yearbook – WCY). Індекс ґрунтується на більш ніж 320 показниках, зібраних у 4 складові факторів конкурентоспроможності: макроекономічні показники, ефективність влади, ефективність бізнесу та інфраструктура.

Висновки та пропозиції. Безумовно, Україна нині не є тією країною, в яку інвестори можуть без ризику і впевнено ввозити свій капітал, але на сьогодні існують інструменти, що можуть дозволити стрімко покращити ситуацію. Згідно з трендами стійкого розвитку – 2025, мета, цінність компаній в економіках країн зміниться. Компанії будуть підзвітними більше, ніж будь-коли раніше; основні проблеми суспільства перебувають далеко від вирішення, і компанії, що розглядаються в якості потужних інститутів, відіграють вирішальну роль у пошуку рішення.

Особи, які приймають рішення в бізнесі, будуть більш глибоко брати до уваги питання стійкості при прийнятті рішень, пов'язаних зі зростанням компанії, віддачею на капітал, репутацією й управлінням ризиками. Керівники компаній братимуть проактивну позицію компанії у вирішенні питань сталого розвитку. Важлива складова внеску компанії в реалізацію сталого розвитку буде продемонстрована, наприклад, шляхом інтеграції бізнес-стратегії з питаннями управління ланцюгом підрядників/постачальників, інтересами регіональних гравців, колег по сектору, а також через державно-приватне партнерство. Це також буде досягатися шляхом зміцнення моделей хорошого корпоративного управління та підвищення прозорості.

Технології дозволять компаніям і зацікавленим сторонам отримувати доступ, збирати, перевіряти, аналізувати і співвідносити дані. Отже, особи, які приймають рішення, будуть приділяти увагу постійному забезпеченню несуперечності між їх етичними цінностями і реальними діями. Це також принесе розширення прав і можливостей зацікавлених сторін, які, швидше за все, будуть грати нову роль у питаннях корпоративного управління і визначення стратегії.

Варто брати до уваги, що ті підприємства, які добровільно налаштовуються на дотримання стратегії стійкого розвитку, є більш привабливими для закордонних інвесторів, отримують цільове проектне фінансування конкретними міжнародними інституціями (напр., Світовий Банк, Європейський Банк Реконструкції та Розвитку та ін.), але, на жаль, не державою.

Український бізнес повинен не втратити такий шанс та тиснути на рішення, що приймає держава щодо ведення бізнесу. Рішення щодо консолідованих кроків у напрямі стійкого розвитку не можуть бути односторонніми. У досягненні економічної стійкості кожного підприємства стейкхолдером є як сам суб'єкт господарювання, так і країна, в якій бізнес має намір здійснювати свою діяльність і розвиватися.

Література:

1. Личенко В.М., Гулейко Ю.О. Аналіз застосування індексів та індикаторів сталого розвитку / В.М. Личенко, Ю.О. Гулейко // Економіка і регіон. – 2012. – № 6(37). – ПолтНТУ. – С. 30-34.
2. Указ Президента України Про Стратегію сталого розвитку «Україна-2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
3. Global community empowering sustainable decisions [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.globalreporting.org/resource/library/GRI-G3-Russian-Reporting-Guidelines.pdf>.
4. 2015 Index of Economic Freedom [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.heritage.org/index/ranking>.
5. Вільна енциклопедія «Вікіпедія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki>.
6. Лук'янець О.В. Рівень економічної свободи України / О.В. Лук'янець // Фінансовий простір. – 2012. – № 3(7). – С. 49-53.
7. Проект фонду «ефективне управління» «Competitive Ukraine» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.feg.org.ua/ua/cms/opisanie_indeksov.html.
8. Информационный портал «Центр гуманитарных технологий». Всемирный экономический форум: Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2014–2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gtmarket.ru/news/2014/09/03/6873>.
9. World Bank Group. Doing Business [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/data/exploreconomies/ukraine/>.

Заровная Е.Н. Экономическая устойчивость Украины как внешней среды деятельности предприятия

Аннотация. В статье исследуются подходы к оценке экономической устойчивости государства по базовым и новейшими мировыми практиками, что позволяет изучить степень их целесообразности и важности в исследовании управления экономической устойчивостью предприятий. Также выделяются основные индексы экономической устойчивости. Осуществляется систематизация существующих методик, по которым определяют состояние устойчивости экономики и других секторов государственной политики, что, в свою очередь, дает возможность, оценить климат в котором приходится обеспечивать экономическую устойчивость предприятия.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, устойчивое развитие, индексы устойчивости, индекс конкурентоспособности, индекс экономической свободы, корпоративная социальная ответственность, предприятие.

Zarovna K.M. The economic sustainability of Ukraine as the external environment of the company

Summary. In the article approaches to the evaluation of the economic sustainability of the state for basic and latest international practices, allowing them to explore the feasibility and the degree of importance in the study of economic sustainability companies management. Also, highlights the major indices of economic sustainability. In the article the author made systematization of existing methods, which determine the state of the economy and other sectors of public policy, which in turn makes it possible, assess climate which has to ensure the economic stability of the company.

Keywords: economic sustainability, sustainable development, sustainability index, competitiveness index, the index of economic freedom, corporate social responsibility, enterprise.

Козіна К.Г.,

аспірант кафедри економіки підприємств міського господарства,
Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

АНАЛІЗ РИНКУ МІЖНАРОДНИХ АВТОТРАНСПОРТНИХ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Анотація. Стаття присвячена аналізу ринку міжнародних автотранспортних вантажних перевезень. Дослідження ґрунтується на статистичних матеріалах та роботах вітчизняних та зарубіжних вчених з питання сучасного функціонування та перспектив розвитку ринку. Виділені динаміка і структура ринку міжнародних вантажних перевезень, особливості експортних, імпорتنних та транзитних вантажних перевезень, а також досліджена динаміка цін на перевезення міжнародних вантажів. Виявлені основні пріоритети розвитку та зростання ринку.

Ключові слова: автотранспортне підприємство, міжнародний ринок, вантажні перевезення, вантажообіг, експорт, імпорт, транзит, автотранспортні коридори.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможний транспортний комплекс є складовою розвитку національної економіки кожної країни та основою її інтеграції у світове господарство. Частка транспортних послуг у ВВП України складає не менше 13%. Протягом 2009–2013 років ринок транспортних послуг України характеризувався стійким зростанням. Частка вантажних перевезень України автомобільним транспортом складає 66-69% від загального їх обсягу. У структурі

міжнародних перевезення вантажів автомобільний транспорт займає вагомую частку (7%) [10]. Це єдиний вид транспорту, за яким спостерігаються сталі позитивні темпи зростання. Кожного року активно збільшується кількість підприємств, що надають послуги з перевезення вантажів, що свідчить про зростання рівня конкуренції на даному ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням питання функціонування автотранспортних підприємств на ринку вантажних перевезень займалися вітчизняні та зарубіжні вчені О.П. Голіков, О.Г. Дейнека, В.Л. Дикань, М.І. Котлубай, Т.А. Пушкар, Т.А. Дяченко, Н.А. Сафонова, І.О. Цанев, О.І. Чорноус та інші [1-9].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні напрацювання дослідників, більш детальний аналіз потребує ринок міжнародних вантажних перевезень і перспектив розвитку на ньому українських автотранспортних підприємств.

Мета статті. Ґрунтуючись на дослідженнях авторів і статистичній інформації Державного комітету статистики України, метою статті є аналіз сучасного стану та перспектив розвитку ринку міжнародних вантажних перевезень та місця українських автотранспортних підприємств на ньому.

Таблиця 1

Динаміка та структура ринку вантажних перевезень [10]

Показники	2009 рік		2010 рік		2011 рік		2012 рік		2013 рік	
	млн т	%	млн т	%	млн т	%	млн т	%	млн т	%
Всього	1625	100	1765	100	1887	100	1853	100	1837	100
з них автомобільним транспортом ¹	1069	66	1168	66	1253	66	1260	68	1261	69
у т.ч. автопідприємства	97	–	99	–	118	–	122	–	126	–

Примітка: ¹ з урахуванням перевезень, виконаних для власних потреб.

Таблиця 2

Вантажообіг автомобільного транспорту України [10]

Показники	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Вантажообіг, млн ткм	49231,7	53918,40	57308,10	57452,90	58683,10
Середня відстань перевезення 1т вантажів, км	46,00	46,00	46,00	46,00	47,00

Таблиця 3

Рухомий склад вантажного автомобільного транспорту України [10]

Рухомий склад, тис. од.	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Вантажні автомобілі	935,3	945,2	1337,9
з них, бортові	300,8	307,7	302,9
самоскиди	200,7	199,8	207,2
сідлові тягачі	95,8	99,5	119,6
спеціальні вантажні	338	338,2	708,2
Із загальної кількості – вантажні автомобілі у приватній власності	455,5	479,2	660,6

Виклад основного матеріалу. Лідируючу позицію у структурі перевезень вантажів займає автомобільний транспорт (66-69%). Однак найбільша частка вантажних перевезень належить внутрішньому ринку України (табл. 1-3). Міжнародні вантажні перевезення автомобільним транспортом (табл. 4) поступаються часткою ринку залізничному та трубопровідному транспорту та мають значні перспективи росту ринку.

Діяльність автотранспортних підприємств на ринку міжнародних вантажних перевезень характеризується експортом, імпортом і транзитом вантажів (табл. 5).

Територією України проходять такі міжнародні автотранспортні коридори [12]:

Пан-європейський № 3 та № 5 (маршрут: Трієст – Любляна – Будапешт – Братислава – Ужгород – Львів. Протяжність – 1595 км, у тому числі по Україні: автодорожній – 338,7 км).

Пан-європейський № 9 (маршрут: Гельсінкі – Санкт-Петербург – Вітебськ – Київ – Одеса (Кишинів) – Пловдив –

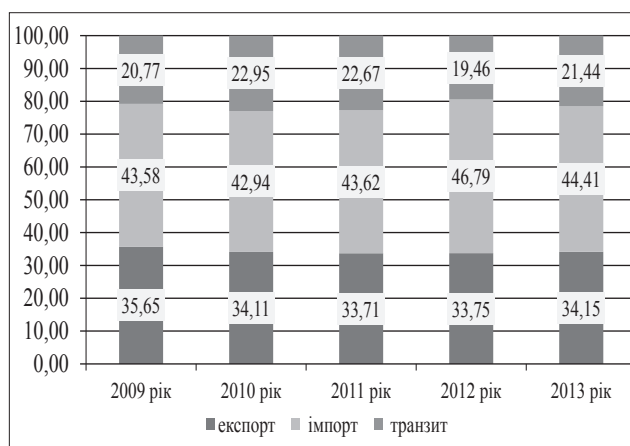


Рис. 1. Структура діяльності автотранспортних підприємств на ринку міжнародних вантажних перевезень у %

Таблиця 4

Динаміка і структура ринку міжнародних вантажних перевезень [11]

Роки		Всього	автомобільний	річковий	залізничний	морський	авіаційний	трубопровідний	інше
2009 рік	млн т	400,41	16,14	0,01	128,97	4,27	0,01	175,60	75,42
	%	100,00	4,03	0,01	32,19	1,07	0,01	43,86	18,84
2010 рік	млн т	373,69	20,26	0,31	151,50	5,29	0,01	126,83	69,49
	%	100,00	5,42	0,08	40,54	1,42	0,01	33,94	18,60
2011 рік	млн т	402,55	22,10	0,16	163,56	5,45	0,01	135,54	75,75
	%	100,00	5,49	0,04	40,63	1,35	0,01	33,67	18,82
2012 рік	млн.т	378,06	24,92	0,05	163,03	4,01	0,01	101,70	84,35
	%	100,00	6,59	0,01	43,12	1,06	0,01	26,90	22,31
2013 рік	млн т	371,80	26,03	0,01	155,87	2,58	0,01	99,67	87,64
	%	100,00	7,00	0,01	41,92	0,69	0,01	26,81	23,55

Таблиця 5

Динаміка і структура ринку міжнародних вантажних перевезень автомобільним транспортом [11]

Роки	Експорт			Імпорт			Транзит		
	Всього, млн т	Автомобільним, млн т	%	Всього, млн т	Автомобільним, млн т	%	Всього, млн т	Автомобільним, млн т	%
2009 рік	134,26	5,75	4,28	88,02	7,03	7,99	178,13	3,35	1,88
2010 рік	142,97	6,91	4,83	78,36	8,70	11,10	152,35	4,65	3,05
2011 рік	155,59	7,45	4,79	95,71	9,64	10,07	151,24	5,01	3,31
2012 рік	170,85	8,41	4,92	82,31	11,66	14,17	124,89	4,85	3,88
2013 рік	175,55	8,89	5,06	76,13	11,56	15,18	120,13	5,58	4,65

Таблиця 6

Перетин державного кордону України вантажним автомобільним транспортом на в'їзд в Україну [11]

Ділянки державного кордону	Усього автомобілів, од.					Темп зростання 2009–2013 рр. %
	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	
Всього	870833	1039662	1204314	1335341	1339035	153,76
польська	287422	353397	392834	449535	434094	151,03
словацька	44191	45312	54389	52302	52366	118,50
угорська	66095	81398	90952	92396	86693	131,16
румунська	40555	59443	70312	77846	86778	213,98
молдавська	119499	119936	123157	132668	149758	125,32
російська	209449	259010	328911	371446	363042	173,33
білоруська	92521	110427	128914	138830	136159	147,17
морська	11101	10739	14845	20318	30145	271,55

Бухарест – Александрополіс. Протяжність – 3400 км, у тому числі по Україні: автодорожній: 996,1 км).

Щорічно більше 1 млн одиниць вантажного автомобільного транспорту перетинає кордон України. Найбільша щільність експортних та імпорتنних вантажних перевезень спостерігається на польській, російській та молдавській ділянках державного кордону, транзитних – з російської та білоруської ділянок в Європу (табл. 6-7).

Розвиток транспортних коридорів, їх облаштування, реконструкція та входження їх до міжнародної транспортної системи визнано пріоритетним загальнодержавним напрямом розвитку транспортного комплексу України. Ці заходи, безперечно, позитивно вплинуть на рівень конкурентоспроможності автотранспорту України не лише в експортному та імпортному напрямках, а і покращать конкурентну позицію України як держави – транзитера міжнародних вантажів.

Таблиця 7

Перетин державного кордону України вантажним автомобільним транспортом на виїзд з України [11]

Ділянки державного кордону	Усього автомобілів, од.					Темп зростання 2009–2013 рр.
	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	%
Всього	860635	1015125	1143705	1258975	1286342	149,46
польська	271961	325959	335817	373669	371429	136,57
словацька	51589	54907	67295	69471	72110	139,77
угорська	71099	81421	86514	87458	81899	115,19
румунська	32892	48025	60512	66594	72495	220,40
молдавська	115996	120239	125836	134799	150634	129,86
російська	225863	278211	342170	381408	381669	168,98
білоруська	78660	95106	111619	126899	129058	164,07
морська	12575	11257	13942	18677	27048	215,09

Таблиця 8

Експорт вантажів автомобільним транспортом за країнами призначення [11]

Країни призначення	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Всього, млн т	5,75	6,91	7,45	8,41	8,89
Країни СНД, млн т	2,31	2,83	3,03	3,59	3,76
Країни ЄС, млн т	2,73	3,26	3,63	3,74	3,56
Європа, млн т	0,07	0,08	0,08	0,09	0,09
Азія, млн т	0,53	0,62	0,58	0,65	0,78
Африка, млн т	0,05	0,03	0,03	0,05	0,05
Америка, млн т	0,05	0,08	0,09	0,28	0,64
Австралія і Океанія, млн т	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01

Таблиця 9

Імпорт вантажів автомобільним транспортом за країнами відправлення [11]

Країни відправлення	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Всього, млн т	7,03	8,70	9,64	11,66	11,56
Країни СНД, млн т	1,24	1,49	1,76	2,04	2,33
Країни ЄС, млн т	4,29	4,98	5,25	6,51	5,87
Європа, млн т	0,08	0,09	0,11	0,14	0,17
Азія, млн т	1,19	1,91	2,18	2,44	2,63
Африка, млн т	0,03	0,03	0,05	0,08	0,09
Америка, млн т	0,19	0,20	0,28	0,45	0,46
Австралія і Океанія, млн т	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01

Таблиця 10

Транзит вантажів автомобільним транспортом за країнами відправлення [11]

Країни відправлення	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Всього, млн т	3,35	4,65	5,01	4,85	5,58
Країни СНД, млн т	1,31	1,76	1,81	1,80	2,19
Країни ЄС, млн т	1,39	1,92	2,06	1,74	1,97
Європа, млн т	0,14	0,28	0,32	0,25	0,36
Азія, млн т	0,44	0,60	0,76	0,70	0,99
Африка, млн т	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02
Америка, млн т	0,05	0,05	0,04	0,03	0,04
Австралія і Океанія, млн т	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01

У товарній структурі експортних автомобільних вантажних перевезень переважають деревина і вироби з деревини (24,32%), готові харчові продукти (14,41%), недорогочінні метали та вироби з них (9,33%) тощо.

У товарній структурі імпортованих автомобільних вантажних перевезень переважають полімерні матеріали, пластмаси та каучук (12,53%), продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (10,11%), вироби з каменю, гіпсу, цементу, кераміки, скла (9,9%) тощо.

У товарній структурі транзитних автомобільних вантажних перевезень переважають продукти рослинного походження (23,75%), механічне обладнання, машини та механізми тощо (9,89%), полімерні матеріали, пластмаси та каучук (9,36%) тощо.

В географічній структурі експортних (табл. 8) та імпортованих (табл. 9) вантажних перевезень найбільшу частку займають: серед країн СНД – Російська Федерація, серед країн ЄС – Польща та Німеччина.

Залежно від країни відправлення вантажу лідерами транзиту (табл. 10) через територію України є: серед країн СНД – Російська Федерація та Молдова, серед країн ЄС – Італія та Румунія.

На ринку вантажних перевезень автомобільний транспорт є найбільш дорогим видом транспорту, порівняно з залізничним та іншими. Середня ціна на вантажні перевезення з Європи в Україну автомобільним транспортом вантажопідйомністю 20 т протягом 2009–2013 років збільшилася з 12 грн/км до 18 грн/км, тобто на 50%, а з України в Європу – на 47% (з 9,5 грн/км до 14 грн/км) [13].

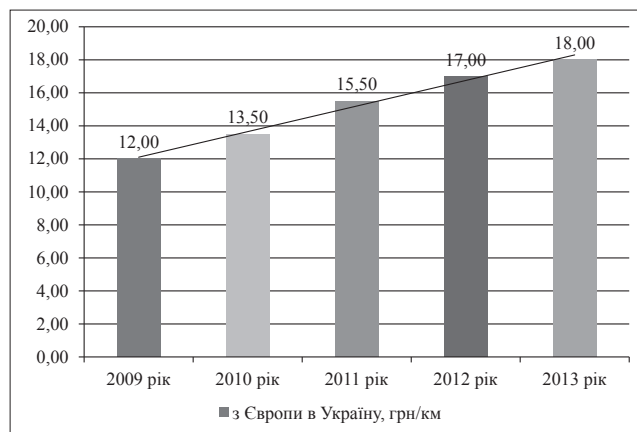


Рис. 2. Динаміка зміни цін на перевезення вантажів з Європи в Україну, тент 20 тонн

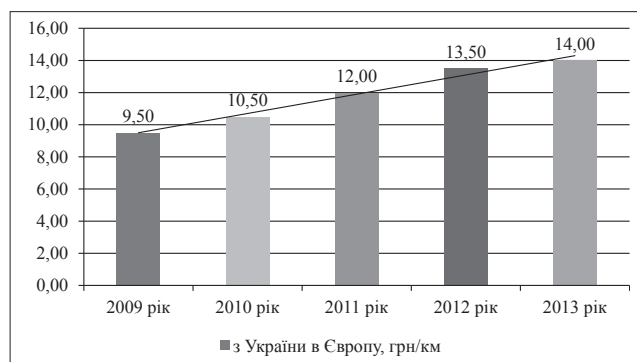


Рис. 3. Динаміка зміни цін на перевезення вантажів з України в Європу, тент 20 тонн

Вантажний автотранспорт володіє високою маневреністю та швидкістю, а також можливістю доставляти вантажі без-

посередньо до споживача. Це є безсумнівною конкурентною перевагою автомобільного транспорту на ринку міжнародних вантажних перевезень.

Висновки і пропозиції. Проаналізувавши стан ринку міжнародних автотранспортних вантажних перевезень та існуючі програми розвитку транспорту [14], виявлено пріоритетні заходи зростання ринку:

1. Впровадження системи стягнення сплати за проїзд вантажних автомобілів для компенсації шкоди, завданої автомобільним дорогам.
 2. Підвищення професійної підготовки водіїв (визначення навчальних програм з підвищення кваліфікації керівників і спеціалістів на автомобільному транспорті).
 3. Удосконалення порядку контролю за використанням тахографів.
 4. Розмежування повноважень центральних і місцевих органів влади в частині управління автомобільними дорогами, зокрема шляхом передачі доріг місцевого значення до сфери управління обласних державних адміністрацій, у спільну власність територіальних громад тощо.
 5. Посилення контролю за станом доріг та врегулювання правовідносин при перевезенні вантажів.
 6. Врегулювання питання допуску до ринку автомобільних перевізників (сертифікація перевізників).
 7. Забезпечення екологічної безпеки, обов'язкового дотримання екологічних стандартів і нормативів під час провадження діяльності у галузі транспорту.
 8. Стимулювання розвитку енергозберігаючих і екологічно безпечних видів транспорту.
 9. Створення мережі логістичних центрів.
 10. Скорочення часу, необхідного для оброблення вантажів у пунктах пропуску через державний кордон.
 11. Забезпечення розвитку інтермодальних перевезень.
 12. Організаційно-правове забезпечення укрупнення автомобільних перевізників та створення мережі комплексних автотранспортних підприємств.
 13. Забезпечення розвитку експорту транспортних послуг, ефективного використання транзитного потенціалу, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного транспорту на міжнародному ринку транспортних послуг тощо.
- Ці заходи є перспективними та сприятимуть Європейській інтеграції України у світове господарство.

Література:

1. Голиков А.П. Мировое хозяйство: отраслевая структура, география, современные тенденции [Текст] : учеб. пособие [для вузов] / Голиков А.П., Казакова Н.А. ; Харьк. нац. ун-т им. В.Н. Каразина. – Х.: ХНУ, 2002. – 112 с.
2. Дейнека О.Г. Стратегічний менеджмент на залізничному транспорті / О.Г. Дейнека // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна, Економічна серія. – Х., 2002. – С. 64-65.
3. Дикань В.Л. Роль інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємств у прискоренні інтеграції вітчизняної транспортної системи до загальноєвропейської / В.Л. Дикань, Л.Л. Калініченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – № 23. – 2008. – С. 58-64.
4. Дяченко Т.О. Визначення конкурентоспроможності автотранспортних підприємств та стратегії її підвищення [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.07.04 / Дяченко Тетяна Олексіївна ; Національний авіаційний університет Міністерства освіти і науки України. – К., 2002. – 22 с.
5. Котлубай М.И. Торговое судоходство Украины: проблемы и перспективы развития : [монографія] / М.И. Котлубай. – Одесса : ИПРЕД НАН України, 2008. – 384 с.
6. Пушкар Т.А. Актуальні тенденції та перспективи розвитку авто-

- мобільного транспорту східних регіонів України / Г.А. Жовтяк, Т.А. Пушкар // Економіка та держава. – 2013. – № 8. – С. 56-59.
7. Сафонова Н.А. Организационно-экономические методы повышения конкурентоспособности автотранспортного предприятия [Текст] : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Сафонова Наталья Александровна ; Санкт-Петербургский государственный университет водных коммуникаций. – СПб., 2000. – 18 с.
 8. Черноус О.І. Забезпечення стійкого функціонування автотранспортної системи регіону [Текст] : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Черноус Оксана Ігорівна ; Інститут економіко-правових досліджень Національної академії наук України. – Донецьк, 2009. – 25 с.
 9. Цанев И.А. Организационно-экономические аспекты обеспечения минимизации рисков при международных автоперевозках внешнеторговых грузов [Текст] : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / Цанев Иван Александрович. – М. : РГВ, 2006. – 31 с.
 10. Транспорт і зв'язок України : стат. зб. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
 11. Експорт, імпорт і транзит вантажів в Україні : стат. бюл. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
 12. Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mtu.gov.ua/>.
 13. Автоперевезення. Вантажні перевезення. Статистика цін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://della.com.ua/>.
 14. Транспортна стратегія України на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR102174.html.

Козина Е.Г. Анализ рынка международных автотранспортных грузовых перевозок: современное состояние и перспективы развития

Аннотация. Статья посвящена анализу рынка международных автотранспортных грузовых перевозок. Исследование основывается на статистических материалах и работах отечественных и зарубежных ученых по вопросу современного функционирования и перспектив развития рынка. Выделена динамика и структура рынка международных грузовых перевозок, особенности экспортных, импортных и транзитных грузовых перевозок, а также исследована динамика цен на перевозки международных грузов. Выявлены основные приоритеты развития и роста рынка.

Ключевые слова: автотранспортное предприятие, международный рынок, грузовые перевозки, грузооборот, экспорт, импорт, транзит, автотранспортные коридоры.

Kozina K.G. The analysis of the market of international trucking transport companies: current state and prospects of development

Summary. The article deals with the analysis of the market of international trucking transport companies. The study is based on statistics and works of domestic and foreign scholars on the issue of current state and prospects of market development. Dedicated dynamics and structure of international trucking market, features of export, import and transit trucking, and also investigated the dynamics of prices on international trucking. Identified the main priorities for the development and growth of the market.

Keywords: transport company, international market, trucking, cargo turnover, export, import, transit, transport corridors.

*Корчинська О.О.,
аспірант кафедри бухгалтерського обліку й аудиту,
Львівський національний аграрний університет*

ОЦІНКА СТАНУ ПІДПРИЄМНИЦТВА У СФЕРІ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті проведено аналіз стану підприємства в сфері сільського зеленого туризму в Україні. Визначено тенденції розвитку та динаміку садиб за регіонами України протягом 2012–2014 рр. У результаті дослідження визначено проблеми та перспективи подальшого функціонування агроосель в Україні.

Ключові слова: туризм, сільський зелений туризм, садиба, безробіття, державне регулювання.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки сфера послуг набуває надзвичайно важливого та пріоритетного значення. Держава, використовуючи усі повноваження та важелі впливу, повинна забезпечити відповідні умови розвитку туристичної індустрії, у тому числі сільського зеленого туризму. Це забезпечується шляхом вибору видів діяльності, організаційно-правових форм господарювання, кола споживачів та ринків збуту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні сільський зелений туризм як один із напрямів туризму набирає все більшого розвитку [1]. Така тенденція підтверджується також і тим, що все частіше сільський зелений туризм стає об'єктом наукових досліджень та обговорень на конференціях, наукових форумах. З новітніми досягненнями у сфері сільського зеленого туризму знайомить журнал «Туризм сільський зелений». З 2003 року Спілкою сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні щорічно проводиться всеукраїнська виставка-ярмарок сільського туризму «Українське село запрошує», на якій можна побачити рівень розвитку агротуристичних послуг в Україні, Польщі та інших країнах. Разом з тим сільський зелений туризм є предметом досліджень багатьох науковців, зокрема О.О. Колесник, А.О. Галич, І.В. Шевченко, Б.Б. Куліковський, Н.В. Кудла, Ю.В. Борисенко та інші. Кожен із авторів розглядав сільський зелений туризм зі своєї точки зору та розкривав різні аспекти діяльності садиб.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Україна має чудові можливості для розвитку сільського туризму – в усіх її регіонах є пам'ятки історії та культури світового рівня, унікальні природні заповідники. До того ж близько двох третин сільського населення в нас безробітні або частково зайняті. За даними опитувань, понад мільйон із них могли б запропонувати туристам свої помешкання. Однак офіційно зареєстровано лише близько трьох тисяч селянських садиб, які надають такі послуги. Та і розташовані вони по Україні нерівномірно [2].

Визначення динаміки кількості садиб в Україні загалом та у розрізі областей нашої держави потребує уточнення, оскільки не існує достовірних джерел інформації про реальний стан підприємництва в сфері сільського зеленого туризму.

Мета статті. Розвиток сільського зеленого туризму в Україні перебуває на стадії становлення, що зумовлює необхідність дослідження стану та перспектив розвитку підприємництва у цій сфері.

Виклад основного матеріалу. Підприємництво у сфері сільського зеленого туризму в Україні, з нашої точки зору, є

швидше потребою, ніж можливістю. Це зумовлено занепадом сіл, урбанізацією, зростанням рівня безробіття, у тому числі серед сільського населення, зниженням рівня добробуту населення тощо. Тобто за рахунок становлення та розвитку туристичного підприємництва на селі, можна покращити матеріально-фінансове становище родин селян-господарів, які є власниками агроосель.

Варто відзначити та виділити, що окрему роль в функціонуванні та розвитку сільського зеленого туризму в Україні відіграє Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні. Так, правління цієї громадської організації затверджено програму Добровільної категоризації у сфері сільського зеленого туризму «Українська гостинна садиба». Зроблено це, як зазначено у Положенні, з метою розвитку форм посилення у сільських садибах, підвищення якості комплексного обслуговування туристів, надаваних послуг розміщення та сприяння розвитку сільських територій в Україні [3].

Добровільна категоризація у сфері сільського зеленого туризму «Українська гостинна садиба» має чотири категорії. Які позначаються відповідним знаком (рис. 1).



Рис. 1. Знак Української гостинної садиби

Джерело: [3]

Як видно з рисунка, знак «Українська гостинна садиба» складається з словосполучень двома мовами, зокрема української – українська гостинна садиба та англійською – ukrainian guest house, та зображення української хатинки. Під хатинкою розміщені квітки мальви – від однієї до трьох. Кількість квіток визначають категорію садиби:

- Базова категорія – позначається без квітки;
- Перша – однією квіткою ☀;
- Друга – двома квітками ☀☀;
- Третя – трьома квітками ☀☀☀[3].

Такий знак дає можливість сільському господарю повідомляти про відповідну якість житлових умов та рівень послуг, встановити плату тощо. Цей знак надається Спілкою сприяння розвитку сільського зеленого туризму та може використовуватися як інструмент маркетингу. Надається такий знак на термін три роки, що підтверджується відповідним сертифікатом.

Категоризація садиб є добровільною та здійснюється на підставі заяви власника агрооселі, до якої ще додаються відповідні документи

Присвоєння певної категорії для суб'єктів підприємництва в сфері сільського зеленого туризму в Україні, на жаль, поки не становить жодної інформаційної чи рекламної цінності. Це зумовлено тим, що така категоризація є добровільною, не закріпленою в законодавчому порядку нормою ведення підприємництва, як і сама підприємницька діяльність в сфері сільського зеленого туризму. Тобто, з одного боку, власники агроосель не зацікавлені в проведенні такої категоризації, а з іншого боку, відвідувачам садиби «кількість квітів» на її фасаді не створює жодних мотивів для зупинки саме у цій садибі.

Попри добровільну категоризацію садиб, в Україні існує

Державна служба статистики, яка проводить збір та аналіз інформації, в тому числі про підприємництво у сфері сільського зеленого туризму.

За даними Державної служби статистики України, за період 2012–2014 рр. спостерігається зростання туристичних потоків та обсягів діяльності туристичного підприємництва, у тому числі і в сільській місцевості.

Характерним показником при дослідженні стану підприємництва у сфері сільського зеленого туризму є кількість агроосель чи агросадиб. Офіційні дані про діяльність агроосель в Україні з'явилися у 2012 р. запровадженням статистичної форми звітності (див. табл. 1).

Наведені статистичні дані узагальнюють інформацію про наявні агросадиби, які функціонують у різних регіонах та

Таблиця 1

Сільський зелений туризм за регіонами України у 2012 р.

Регіон (область)	Кількість садиб, одиниць	Середня місткість садиб, місць	Кількість розміщених, осіб	Площа садиб, кв. м	
				усього	у т.ч. житлова
Україна	230	11	50724	49425,3	20787,1
АР Крим	1	20	300	110,0	72,0
Вінницька	1	8	40	10250,0	85,0
Волинська	2	15	2524	1052,0	213,0
Закарпатська	4	10	269	767,3	387,3
Запорізька	1	6	15	60,0	27,0
Івано-Франківська	158	10	21591	23624,6	13235,7
Львівська	31	13	17019	8362,0	4003,8
Одеська	1	36	213	360,0	144,0
Тернопільська	6	13	2010	1133,4	495,3
Хмельницька	2	14	2154	629,0	193,0
Черкаська	6	9	322	675,0	524,0
Чернівецька	17	13	4267	2402,0	1407,0

Джерело: [4, с. 50]

Таблиця 2

Сільський зелений туризм за регіонами України у 2013 р.

Регіон (область)	Кількість садиб, одиниць	Середня місткість садиб, місць	Кількість розміщених, осіб	Площа садиб, кв. м	
				усього	у т.ч. житлова
Україна	285	12,6	49948	65926,2	29987,7
АР Крим	1	4	16	126,8	95,6
Вінницька	1	12	30	80,0	48,0
Волинська	2	15	2751	1052,0	213,0
Дніпропетровська	1	12	50	386,9	65,6
Закарпатська	8	19,1	1628	2200,8	1234,7
Запорізька	1	6	8	60,0	27,0
Івано-Франківська	184	10,6	22935	27259,6	16083,4
Кіровоградська	2	7	712	13200,0	133,7
Львівська	36	13,5	8316	9838,6	5234,3
Одеська	7	13,1	1566	1090,0	469,0
Полтавська	3	9,7	172	428,0	310,0
Тернопільська	4	18,3	1755	507,4	371,3
Харківська	2	59	378	2528,4	2162,0
Херсонська	1	65	200	450,0	380,0
Хмельницька	6	20,8	4302	1716,0	870,0
Черкаська	9	6,9	289	900,0	551,0
Чернівецька	16	21,9	4720	3936,6	1659,0
Чернігівська	1	10	120	225,0	80,0

Джерело: [5, с. 50]

областях України. Варто звернути увагу на те, що усі суб'єкти підприємництва в межах сільського зеленого туризму провадять діяльність у формі фізичних осіб – підприємців.

Загалом, протягом 2012 р. за всіх рівних умов (тобто при 100% завантаженні кожної садиби протягом року) наявна кількість садиб в Україні могла прийняти близько 923450 осіб, проте така ситуація є ідеальною та недосяжною в реальних умовах господарювання.

Найбільша кількість агроосель зосереджена у Карпатському регіоні України, зокрема 68,7% садиб від загальної кількості знаходяться в Івано-Франківській області, 13,5% садиб розташовані в Львівській області, а 7,4% фізичних осіб – підприємців, які надають послуги сільського зеленого туризму зареєстровані в Чернігівській області. Зведену інформацію про розподіл кількості агроосель в регіонах України наведено на рисунку 2.

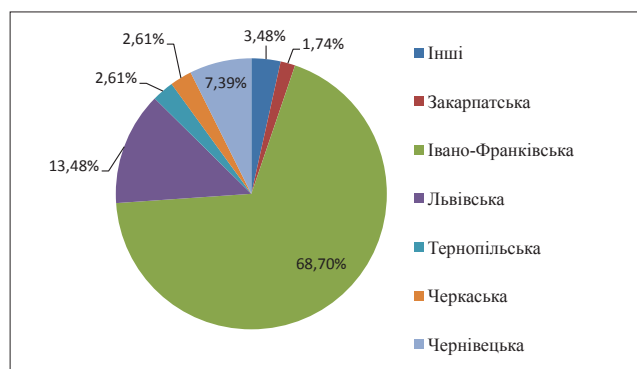


Рис. 2. Частка садиб за регіонами України у 2012 р. Складено автором на основі [4, с. 50]

Розміщення агросадиб на території України є нерівномірним, що зумовлено природно-кліматичними умовами, наявністю історико-культурних об'єктів та збереженням національних самобутніх традицій.

Протягом наступних двох років сільський зелений туризм як вид підприємницької діяльності (на основі офіційних даних) розвивається нерівномірно і в цілому по Україні, і в розрізі областей.

Так, 2013 р. визначається піднесенням та розвитком сільського зеленого туризму, а в 2014 р. спостерігаємо зниження обсягів діяльності та розвитку підприємництва в сфері сільського зеленого туризму. Результати підприємницької діяльності сільського зеленого туризму в Україні за 2013 р. наведено у таблиці 2.

2013 р. порівняно з 2012 р. виявився більш сприятливим та результативним для осіб, які займаються підприємницькою діяльністю у сфері сільського зеленого туризму в Україні. Першочергово варто звернути увагу на те, що збільшилася кількість садиб на 23,9% з урахуванням показників попереднього року. Інформація про сільський зелений туризм в розрізі областей України свідчить про функціонування агроосель практично в усіх областях та регіонах нашої держави, хоча з переважанням та високою концентрацією на території Західної України.

Статистичні дані про сільський зелений туризм та обсяги туристів, які скористалися послугами садиб у 2013 р. підтверджують думку про те, що осередки функціонування та розвитку такого виду підприємницької діяльності перш за все залежить від природних умов. Так, 2 садиби Волинської області надали послуги 2751 туристові, а 9 садиб Черкаської області відвідали лише 289 туристів. Це пояснюється та підтверджується тим фактом, що на території волинської області розташовані Шацькі озера, які є основним осередком для літнього відпочинку, що у свою чергу сприяє розвитку підприємництва у сфері сільського зеленого туризму.

У 2014 р. ситуація щодо підприємництва у сфері сільського зеленого туризму дещо змінилася, про що свідчать зведені дані про фактичний стан цього виду діяльності (див. табл. 3).

Результати дослідження показали, що кількість фізичних осіб – підприємців, які здійснюють підприємницьку діяльність в сфері сільського зеленого туризму, в Україні у 2014 р. порівняно з 2013 р. загалом зменшилась на 52 садиби і становить 233. При цьому в розрізі окремих регіонів спостерігаємо досить неоднозначну ситуацію. Так, при дослідженні сільського зеленого туризму як підприємницької діяльності в Україні у 2014 році не враховувались показники діяльності суб'єктів господарювання, які розташовані на території анексованого Криму.

Порівняно з 2013 р. агрооселі у певних областях, зокрема: Запорізькій, Одеській, Харківській та Херсонській припинили

Таблиця 3

Сільський зелений туризм за регіонами України у 2014 р.

Регіон (область)	Кількість садиб, одиниць	Середня місткість садиб, місць	Кількість розміщених, осіб	Площа садиб, кв. м	
				усього	у т.ч. житлова
Україна	233	13,5	39311	71208,4	23556,7
Вінницька	1	12,0	40	80,0	48,0
Волинська	2	15,0	3097	1052,1	213,1
Дніпропетровська	1	9,0	48	126,4	76,0
Закарпатська	7	20,6	1356	11141,0	1186,0
Івано-Франківська	163	12,7	16903	25076,9	14761,9
Кіровоградська	2	7,0	1151	13200,0	134,2
Львівська	23	13,9	5227	6678,4	3364,8
Миколаївська	1	15,0	19	300,0	100,0
Полтавська	3	9,7	477	428,0	310,0
Тернопільська	3	21,3	1804	399,9	286,6
Хмельницька	5	23,8	2728	1653,0	820,0
Черкаська	5	6,6	281	531,5	292,5
Чернівецька	15	16,8	5207	2816,2	1552,7
Чернігівська	2	18,5	973	7725,0	410,9

Джерело: [6, с. 50]

свою діяльність (разом – 6 садиб), тобто ці області зникли з карти сільського зеленого туризму в Україні. Тенденцію до зменшення агроосель спостерігаємо також в Івано-Франківській, Львівській, Закарпатській та Чернівецькій областях. На основі цього ми можемо стверджувати про зміну географічного розташування підприємництва сільського зеленого туризму з переважанням його у регіонах з особливими природно-кліматичними умовами або з наявними об'єктами історико-культурної спадщини.

Якщо ж оцінювати кількість туристів, які скористалися послугами сільського зеленого туризму в 2014 р. у розрізі областей України, то беззаперечним лідером залишається Івано-Франківська область. При цьому зі значно більшим відривом, ніж у 2013р. (у 2013 р. – 22935 особа, 8316 осіб та у 2014 р. – 16903 особи та 5227 осіб відповідно в Івано-Франківській області та у Львівській області), друге місце по кількості відпочиваючих туристів посідає Львівська область, зразу ж нею розташовується Чернівецька область (5207 осіб у 2014 р.) (див. рис. 3).

Зміна економічної, політичної та соціальної ситуації в державі, зокрема її загострення, спричинили негативні зміни в усіх сферах суспільного життя, у тому числі і в підприємницькій діяльності у сфері сільського зеленого туризму.

Це, зокрема, призвело, з одного боку, до скорочення кількості садіб, які надавали послуги сільського зеленого туризму, а з іншого боку – до одночасного скорочення кількості осіб, які відпочивали в агрооселях.

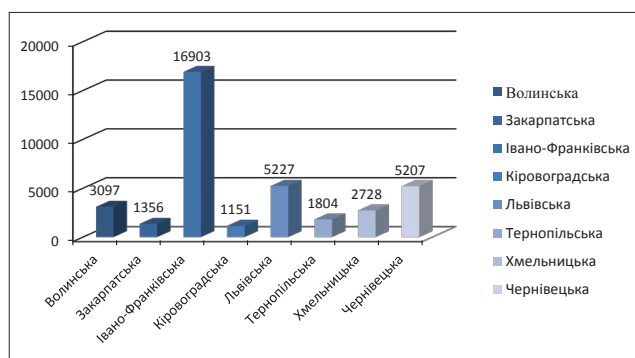


Рис. 3. Кількість розміщених осіб в садибах за регіонами України у 2014 р.

Складено автором на основі [6, с. 50]

Динаміка кількості садіб та кількості туристів, які в них відпочивали за період 2012–2014 рр., зображено на рисунку 4.

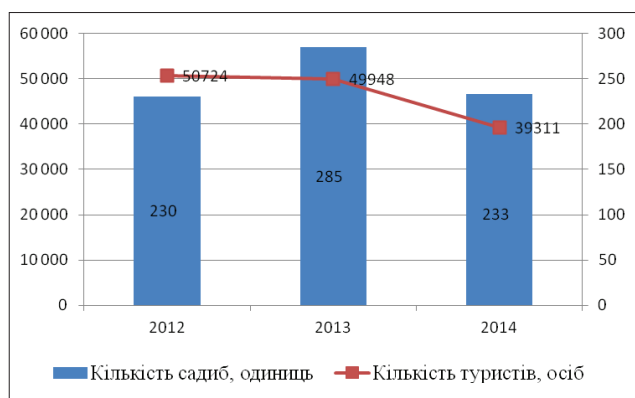


Рис. 4. Динаміка кількості садіб в Україні та кількості туристів, що їх відвідали, у період 2012–2014 рр.

Розраховано автором на основі [4; 5; 6]

Проаналізувавши стан підприємництва у сфері сільського зеленого туризму в Україні, варто зазначити, що пік розвитку спостерігався у 2013 р., а вже у 2014 р. кількість садіб, які надають послуги сільського зеленого туризму, та кількість туристів, які скористалися цими послугами, скоротилася.

Разом з тим кількість туристів, які скористалися послугами садіб, постійно зменшується, що є досить негативним явищем. Можемо пояснити це тим, що більшість агроосель занижує фактичну кількість відвідувачів з одночасним заниженням доходів, отриманих від надання послуг сільського зеленого туризму. Це спричинено, з нашої точки зору, обмеженнями в обсягах доходів для фізичних осіб – підприємців, які передбачені податковим законодавством, та у 2014 р. для фізичних осіб – підприємців платників єдиного податку II групи становили 1 млн грн.

Такий результат, з нашої точки зору, зумовлений насамперед нестабільною фінансово-економічною та політичною ситуацією в державі. Зрозуміло, що така ситуація носить тимчасовий та нестабільний характер і найменш позитивні зрушення в економічному, політичному та соціальному середовищі призведе до кардинальних змін та зростання обсягів діяльності суб'єктів підприємництва у сфері сільського зеленого туризму.

Варто також наголосити на тому, що сільський зелений туризм як вид підприємницької діяльності безпосередньо пов'язаний та впливає на багатофункціональний розвиток сільського господарства і сільських територій. Це у свою чергу є стимулом до створення поза сільськогосподарських місць праці в селі і охорони навколишнього середовища, що на даний момент є пріоритетними напрямками політики багатьох європейських держав, оскільки тільки так можна забезпечити врівноважений розвиток.

У свою чергу, з точки зору Т.В. Гоголь, багатофункціональність сільського господарства призводить до багатофункціональності села, оскільки у високорозвинутих країнах (з промисловою моделлю розвитку сільського господарства) обмеження надмірної концентрації сільського господарства сприятиме поверненню міських жителів на сільські території, і одночасно стимулюватиме потреби розбудови соціальної інфраструктури та послуг. Натомість у країнах із нижчим рівнем економічного розвитку і слабшим сільським господарством ці самі дії сприятимуть розвитку сільськогосподарського сектора за допомогою створення для селян можливості додаткових заробітків, відповідно, і тим самим відмови від еміграції. Позасільськогосподарська функція села, до якої відносимо і послуги сільського зеленого туризму, на сьогодні є умовою його соціального розвитку. На користь такої форми розвитку свідчать перш за все екологічні, тобто необхідність правильного управління засобами землі, води і повітря та гарантія безпеки виробництва продовольства і продовольчої безпеки [7, с. 1].

Варто зазначити, що «сільський зелений туризм» розглядається неоднозначно, тому селяни працюють не реєструючи ані своєї справи, ані своїх гостей.

Для того щоб сільський зелений туризм в Україні набув поширення і став вагомим економічним внеском для родини кожного сільського господаря, необхідна тісна співпраця органів місцевого самоврядування, громадських організацій і сільських господарів. Для цього в Україні необхідно створити сприятливе для сільського населення, прозоре та дієве нормативно-правове поле, а також механізми контролю за виконанням чинних законів.

Висновки і пропозиції. Україні варто переймати досвід європейських країн, де важливого значення та державну підтримку мають програми залучення сільських громад до зеленого туризму. За підрахунками експертів Європейського банку

реконструкції та розвитку, облаштування в місті вихідця з сільської місцевості у 20 разів дорожче, ніж створення умов для його життя і роботи в селі. Також підраховано, що дохід, отриманий від одного ліжко-місця, еквівалентний річному доходу фермера від однієї корови.

Таким чином, сільський зелений туризм якраз є можливістю втримати наявні трудові ресурси, які ще проживають у селі, та повернути мігрантів до своїх домівок. Це сприятиме підвищенню рівня добробуту населення, розвитку інфраструктури українського села та підвищенню його іміджу.

Література:

1. Фарйон О.О. Функціонування сільського зеленого туризму в Україні в умовах ринкової економіки / О.О. Фарйон // Інноваційна економіка: всеукраїнський фаховий науково-виробничий журнал / [за ред. А.М. Стельмашук]. – м. Тернопіль : Тернопільська державна с/г дослідна станція ІКСГП НААН, 2013. – № 8(46). – С. 183-185.
2. Литвиненко Н.У. Село на відпочинок / Н.У. Литвиненко / Сільські вісті. – 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.silskivisti.kiev.ua.
3. Програма добровільної категоризації у сфері сільського зеленого туризму «Українська гостинна садиба»: правління ГО «Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні», протокол № 46 від 6 травня 2008 р.
4. Туристична діяльність в Україні у 2012 році : Статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 272 с.
5. Туристична діяльність в Україні у 2013 році : Статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 272 с.
6. Колективні засоби розміщення в Україні у 2014 році : Статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 200 с.
7. Гоголь Т.В. Багатофункціональний розвиток сільських територій – стратегічна мета державної регіональної політики / Т.В. Гоголь // Державне управління: теорія і практика. – 2011. – № 1. – С. 1-10.

Корчинська А.О. Оценка состояния предпринимательства в сфере сельского зеленого туризма

Аннотация. В статье проведен анализ состояния предпринимательства в сфере сельского зеленого туризма в Украине. Определены тенденции развития и динамику усадеб по регионам Украины в течение 2012–2014 гг. В результате исследования определены проблемы и перспективы дальнейшего функционирования агроусадьб в Украине.

Ключевые слова: туризм, сельский зеленый туризм, усадьба, безработица, государственное регулирование.

Korchynska O.O. An estimation of the entrepreneurship in the sphere of rural green tourism in Ukraine

Summary. The article analyzes the state of entrepreneurship in the rural green tourism in Ukraine. The trends and dynamics of households by region of Ukraine during the years 2012–2014. The study identified the problems and prospects of further operation homesteads in Ukraine.

Keywords: tourism, rural green tourism, farmstead, unemployment, government regulation.

Кракос Ю.Б.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів,
Національний аерокосмічний університет імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Калініна О.М.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Національний аерокосмічний університет імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті проаналізовано економічний стан, в якому опинилися суб'єкти підприємницької діяльності. Проведено дослідження сутності понять «економічна безпека підприємства» та «інвестиційна привабливість». Представлене авторське розуміння їх сутності та простежено взаємозв'язок між поняттями.

Ключові слова: економічна безпека, інвестиційна привабливість, кризовий стан, конкурентоспроможність, системна криза.

Постановка проблеми. За останній час умови функціонування вітчизняних підприємств погіршилися: це і значна тінізація економіки, і система оподаткування, що постійно змінюється, і залежність від іноземних енергоресурсів, і несприятливі наслідки нововведень НБУ наприкінці 2014 року, і вплив зовнішнього середовища, що посилюється. Це все призвело до того, що 55,1% підприємств закінчили 2014 рік з чистими збитками, що дорівнюють -258794,2 млн грн [1]. Найбільш збитковими підприємствами виявилися промислові, торгові та науково-дослідні підприємства. Тому проблема забезпечення економічної безпеки суб'єкта підприємницької діяльності вимагає теоретичного осмислення і практичної реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічна безпека держави – це ключовий момент в забезпеченні економічної безпеки всіх її соціально-економічних об'єктів, зокрема підприємств усіх форм власності, кредитно-банківських установ і кожного громадянина.

В економічній літературі досить не існує єдиної думки з приводу визначення категорії «економічна безпека підприємства». Це залежить від того, з якої позиції науковці розглядають таке комплексне поняття. У таблиці 1 наведені підходи до трактування цього терміну.

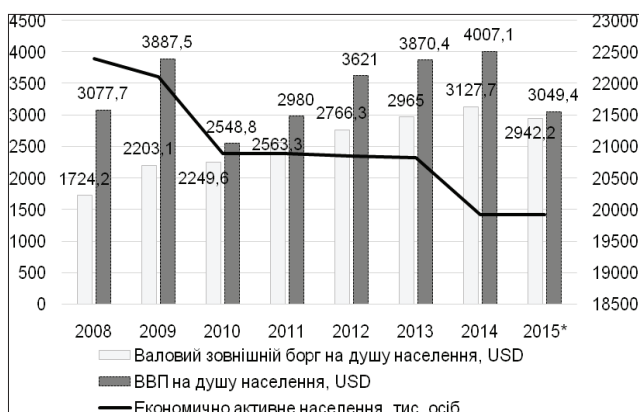
Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукових праць свідчить, що термін ЕБП розглядають по-різному: і як ефективне використання усіх ресурсів підприємства, і як стан захищеності від негативних зовнішніх і внутрішніх загроз, і як гармонізацію економічних інтересів. Економічна безпека має на увазі ефективне використання всіх ресурсів держави, її ефективне функціонування і стійке позитивне зростання макро- та мікроекономічних показників в майбутньому. Отже, можна говорити про інвестиційну привабливість держави, а зокрема і підприємства, з більш високим рівнем економічної безпеки. Тобто рівень економічної безпеки виступає тим фактором, який значною мірою визначає інвестиційну привабливість кожного об'єкта будь-якої країни.

Мета статті. Головною метою статті є уточнення понять «економічна безпека» та «інвестиційна привабливість» та простеження взаємозв'язку між ними.

Виклад основного матеріалу. Кризовий стан української економіки представляє загрозу для соціально-економічної стабільності регіонів. За офіційними даними [13; 14], економічна безпека України, її інвестиційна привабливість знаходяться на низькому рівні (при верхньому порозі економічної безпеки 0,91 та максимальному порозі інвестиційної привабливості 5) (див. рис. 1). Згідно з класифікацією Європейської бізнес-асоціації, 2 бали характеризують клімат для інвестування як несприятливий для інвестування, а 3 бали – як нейтральний.



Рис. 1. Співвідношення рівня інвестиційної привабливості й економічної безпеки України



* дані на 01.01.2015 р.

Рис. 2. Динаміка номінального ВВП, валового зовнішнього боргу на душу населення і чисельності економічно активного населення

Підходи до трактування терміну «Економічна безпека підприємства»

Автор і джерело	Трактування
1. М.О. Бендіков [2]	ЕБП – це захищеність науково-технічного, технологічного, виробничого і кадрового потенціалу підприємства від прямих (активних) чи непрямих (пасивних) економічних загроз, наприклад, пов'язаних з неефективною науково-промисловою політикою держави чи формуванням несприятливої зовнішньої середовища і здатністю до його відтворення
2. З.С. Варналій [3]	ЕБП – забезпечення найбільш ефективного використання ресурсів суб'єкта господарювання для запобігання загрозам і створення умов для стабільного функціонування основних його елементів
3. Т.Н. Гладченко [4]	ЕБП – захищеність життєвоважливих інтересів підприємства від внутрішніх і зовнішніх погроз, організація якої здійснюється адміністрацією й колективом підприємства шляхом реалізації систем заходів правового, економічного, організаційного, інженерно-технічного і соціально-психологічного характеру
4. О.А. Грунін [5]	ЕБП – це такий стан господарчого суб'єкта, при якому він при найбільш ефективному використанні корпоративних ресурсів досягає запобігання, послаблення або захисту від існуючих небезпек та загроз або інших непередбачених обставин і в основному забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарчого ризику
5. Л.І. Донець, Н.В. Ващенко [6]	ЕБП – це стан найбільш ефективного використання економічних ресурсів для запобігання загроз і забезпечення стабільного функціонування економічної системи на сьогодні й у майбутньому
6. Д. Ковальов, Т. Сухорукова [7]	ЕБП – це захищеність діяльності підприємства від негативного впливу зовнішнього оточення, а також здатність своєчасно усувати різноманітні загрози або пристосуватися до існуючих умов, які не відбиваються негативно на його діяльності
7. Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов [8]	ЕБП – це міра гармонізації в часі і просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів навколишнього середовища, що діють поза межами підприємства
8. А.І. Могильний [6]	ЕБП полягає у забезпеченні стану життєдіяльності, при якому реалізуються його основні інтереси, воно захищено від внутрішніх та зовнішніх загроз і дестабілізуючих чинників
9. Новікова О.Ф. [8]	ЕБП – це стан захищеності економічних інтересів особи, суспільства, підприємства, держави від економічних загроз та інших загроз національної безпеки, які на них впливають
10. Олейник Е.А. [9]	ЕБП – це стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання загроз і для забезпечення стабільного функціонування підприємства в сьогоденні і майбутньому
11. Ортинський В.Л. [10]	ЕБП – це захищеність потенціалу підприємства (виробничого, організаційно-технічного, фінансово-економічного, соціального) від негативної дії зовнішніх і внутрішніх чинників, прямих або непрямих економічних загроз, а також здатність суб'єкта до відтворення
12. Раздина Е.В. [11]	ЕБП – це комплекс заходів, які сприяють підвищенню фінансової стійкості господарських суб'єктів в умовах ринкової економіки, які захищають їх комерційні інтереси від впливу негативних ринкових процесів
13. Ярочкін В. [12]	ЕБП – це організована сукупність спеціальних органів, засобів, методів та заходів, що забезпечать безпеку підприємницької діяльності від зовнішніх та внутрішніх загроз

Невтішна ситуація і з такими макроекономічними показниками, як номінальний ВВП на душу населення, розмір валового зовнішнього боргу і чисельність економічно активного населення (рис. 2, складено за матеріалами Державного комітету статистики України [1]). Ситуація така, що при хронічному зниженні чисельності населення, яке створює ВВП, платить податки, росте сума валового боргу на душу населення: співвідношення ВЗБ до ВВП складає 96,5%.

Отже, перед установами всіх форм власності та роду діяльності стоїть завдання внутрішньої мобілізації усіх своїх ресурсів з метою забезпечення економічної безпеки, вживання заходів протидії загрозам, тим самим збільшуючи рівень інвестиційної привабливості.

Деякі автори визначають, що «економічна безпека» корелює з поняттям конкурентоспроможності підприємства [15], тобто, обґрунтовуючи зміст поняття конкурентоспроможності суб'єкта господарювання на засадах інноваційного розвитку, необхідно закладати в нього кількісно-якісні характеристики діяльності суб'єкта господарювання, спроможні забезпечити виробництво конкурентоспроможної продукції. Причому багато цих показників перекликаються з тими, що характеризують економічну безпеку. Тобто оцінка конкурентоспроможності впливає не тільки на визначення економічної безпеки, але і на визначення інвестиційної привабливості підприємства.

Аналіз точок зору вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів дозволив зробити висновок про неоднозначність

сприйняття категорії «інвестиційна привабливість» (ІП), що обумовлює необхідність її подальшого дослідження та удосконалення. Найпоширенішим трактуванням визначення є розуміння під ІП таких характеристик інвестицій, що необхідні конкретним інвесторам» [16]. Визначення, на наш погляд, дуже абстрактне і не дозволяє зробити об'єктивних висновків, тобто відповісти на питання «які характеристики або фактори важливі для інвестора».

Автори Е.Р. Патрушева, Р.Б. Кочетков, В.Б. Супян, Н. Лаврухіна розглядають ІП як перевагу ймовірність досягнення, доцільність, що можна зіставити з поняттям «ефект».

Так, Е.Р. Патрушева вважає, що ІП «відображає «перевагу вкладення коштів у даний об'єкт у порівнянні з іншими виходячи з інтересів інвесторів» [17]. З цього визначення не зрозуміло, у чому виражається перевага для інвестора. Під ІП автори Р.Б. Кочетков і В.Б. Супян розуміють «відповідність об'єкта інвестування вподобанням інвестора» [18], тобто ІП є певною характеристикою або фактором для прийняття рішення про інвестування. Однак у чому виражається зазначена характеристика, не очевидно.

У своїй роботі автор Н. Лаврухіна більш точно деталізує ефект, який, на її думку, виражається у вигляді зростання ринкової вартості підприємства, представляючи таке поняття ІП [19]: «... – це насамперед його можливість викликати комерційний або інший інтерес у реального інвестора, включаючи здатність самого підприємства «прийняти інвестиції» з метою

отримання реального економічного ефекту – зростання ринкової вартості підприємства».

Такі автори, як Т. Гуськова, К.В. Щиборщ, Т.З. Колмикова, С.Ф. Покропивний, розуміють під ІІ певний фінансовий стан, стан господарського розвитку підприємства або оптимальні умови для інвестування коштів, які залежать від фінансового стану підприємства, або окремих його напрямів оцінки.

Так, Т. Гуськова під досліджуваним поняттям рекомендує розуміти такий стан господарського розвитку підприємства, завдяки якому може бути досягнутий задовільний рівень прибутковості або інший позитивний ефект» [20]. Не зовсім зрозуміло, що автор розуміє під господарським розвитком підприємства: операційну діяльність або щось ще. Також виникає питання, який рівень прибутковості є задовільним.

Вчений К.В. Щиборщ вважає, що «для банку інвестиційна привабливість підприємства визначається його платоспроможністю, для акціонера – ефективністю господарської діяльності (прибутком)» [21]. Тобто для банку, на думку К.В. Щиборща, ІІ – це характеристика його поточного стану. Для акціонера – рентабельність, тобто відносний показник діяльності підприємства, і прибуток (абсолютний показник господарської діяльності). Щодо другого складового визначення, на нашу думку, якщо в якості сутності ІІ автор розглядає оцінку фінансового стану, то крім рентабельності і прибутку необхідно враховувати й інші напрямки дослідження фінансового аналізу, а саме: платоспроможність і ліквідність, фінансову стійкість, ділову активність, майнове становище. Крім того, рекомендується використовувати як кількісні критерії для оцінки, так і якісні.

На думку Т.С. Колмикової [22], ІІ – це «категорія, що характеризується ефективністю використання майна підприємства, його платоспроможністю, стійкістю фінансового стану, здатністю розвитку на базі підвищення прибутковості капіталу, техніко-економічного рівня виробництва, якості та конкурентоспроможності продукції». Дане визначення, на наш погляд, характеризує ІІ з точки зору оцінки фінансового стану підприємства (виділені критерії ефективності використання майна підприємства – це рентабельність, його платоспроможність – характеристика ліквідності, стійкість фінансового стану – стабільність з точки зору довгострокового функціонування, здатність розвитку на базі підвищення прибутковості капіталу – рентабельність). Важливим є виділення автором аспекту конкурентоспроможності продукції, що розширює розуміння ІІ і перетинається з поняттям ЕБ.

Автор С.Ф. Покропивний пропонує таке визначення: «інтегрована фінансово-економічна оцінка тієї чи іншої фірми як потенційного об'єкта інвестування» [23]. Розгляд тільки фінансово-економічного аспекту як факторів внутрішнього середовища, на наш погляд, знижує доцільність прийняття рішення щодо ІІ конкретного підприємства, тобто необхідно розглядати вплив і оцінку факторів зовнішнього середовища.

В якості показника, комплексного показника або інтегральної характеристики (показника) ІІ розуміють такі автори: А. Тарелкін, І.О. Бланк, А.В. Кіров, В.П. Савчук, Н.Ю. Трясцина.

Як вважає А. Тарелкін, «ІІ – це такий показник, що характеризує прагнення, бажання стратегічного або фінансового інвестора вкласти кошти в бізнес» [24]. З цього визначення не зрозуміло, яким чином розрахувати зазначений показник.

На думку І.О. Бланка, ІІ – це «інтегральна характеристика окремих фірм – об'єктів можливого інвестування з позицій перспективності розвитку, обсягів та перспектив збуту продукції, ефективності використання активів, їх ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості» [25]. Очевидно, що інтегральна характеристика формується під впливом кількісних

показників, що дозволяють здійснити оцінки фінансово-економічного стану підприємства. Проте, на нашу думку, необхідно також враховувати і якісні показники, поділяючи кількісні та якісні показники на фактори зовнішнього та внутрішнього середовища. На думку А.В. Кірова, «ІІ являє собою інтегральний показник, за яким інвестори приймають управлінські рішення про вкладення фінансових коштів у конкретні інвестиційні проекти...» [26]. Характерним моментом є включення в розрахунок ІІ фактор ризику, який необхідно знижувати, і показника вартості підприємства, значення якого повинно прагнути до збільшення при позитивних грошових потоках.

Найбільш повне визначення представлено у праці Н.Ю. Трясциної [27]. Автор розглядає ІІ з точки зору багатогранного явища, виділяючи такі аспекти, як «технічний, комерційний, екологічний, інституційний, соціальний, фінансовий», яке характеризує досліджувану категорію з точки зору внутрішнього та зовнішнього середовища. При цьому особливу важливість, на думку автора, має фінансовий аспект.

Різноманітність визначень ІІ дозволило зробити висновок про те, що багато авторів вважають, що сутність даної категорії розкривається через її фактори. ІІ – це деякий фактор, система факторів, характеристики або умови. Так вважають такі автори, як В. Семидоцький, Ю.В. Севрюгин, Н.П. Макарій.

Вчений В. Семидоцький розуміє під ІІ «узагальнюючу характеристику внутрішніх і зовнішніх факторів, що визначають переваги і недоліки інвестування в конкретний бізнес» [28]. Тобто, судячи з даного визначення, підсумковий висновок про ІІ залежить від результатів управління конкретним підприємством (при аналізі внутрішніх факторів), і результатів впливу зовнішніх факторів, ступінь впливу яких можна знизити або ні. Однак неясно, чи є дані фактори кількісними або якісними, а також не вказана їх деталізація.

На думку Ю.В. Севрюгіна, «ІІ – це система кількісних і якісних факторів, що характеризує платоспроможний попит підприємства на інвестиції» [29]. З даного трактування також неочевидно, зазначена система факторів характеризує внутрішню або зовнішню середу підприємства, тим самим знижуючи можливість виділення керуючих і керованих чинників у діяльності підприємства. Більш детальне визначення пропонує Н.П. Макарій, поділяючи внутрішню і зовнішню середу об'єкта маючи на увазі під ІІ «справедливу кількісну та якісну характеристику зовнішнього та внутрішнього середовища об'єкта» [30]. Незважаючи на зазначену перевагу Н. Макарій не конкретизував, які саме фактори необхідно дослідити для оцінки ІІ.

Розглядають ІІ як взаємозв'язок ризику і інших елементів, що відносяться до області інвестування, такі автори, як Л.П. Білих, Л.С. Валинурова і О.Б. Казакова.

Так, вчений Л.П. Білих під ІІ розуміє «співвідношення рівня ризику і ставки прибутковості» [31]. Однак з цього визначення не зрозуміло, як кількісно виміряти зазначений взаємозв'язок. На думку авторів Л.С. Валинурової і О.Б. Казакової, ІІ оцінюється не тільки на базі вимірювання інвестиційного ризику, але й інвестиційного потенціалу: «сукупність різних об'єктивних ознак, властивостей, засобів, можливостей системи, що обумовлюють потенційний платоспроможний попит на інвестиції. Включає в себе інвестиційний потенціал та інвестиційний ризик і характеризується взаємодією цих категорій» [32].

Автор Е.В. Крилов конкретизує досліджувану категорію, виділяючи такі фактори, що формують ІІ: «конкурентоспроможність продукції, клієнтоорієнтованість підприємства, що виражається в найбільш повному задоволенні запитів споживачів» [33].

вачів, рівень інноваційної діяльності в рамках стратегічного розвитку підприємства» [33]. Основним моментом є виділення головного фактору «інновацій», який згодом визначає ІІ галузі.

Досить глибока сутність ІІ розкрита в роботі авторів С.В. Юхимчук, С.Д. Супрун [34]. На їхню думку, ІІ – це «фінансово-майновий стан підприємства, ефективність використання його ресурсів, а також якісні характеристики: професійні здатності керівництва, галузева та регіональна приналежність підприємства, стадія життєвого циклу, добросовісність підприємства як партнера». Очевидно, що показники, які характеризують фінансово-майновий стан (коефіцієнти ліквідності і платоспроможності, фінансової стійкості, стану необоротних активів) та ефективність використання його ресурсів (рентабельність) представляють кількісну характеристику. У даному визначенні упущені, на наш погляд, показники ділової активності підприємства. Позитивним моментом є виділення якісних характеристик, однак їх кількість дуже обмежена і не структурована.

Висновки і пропозиції. Наведений перелік не є повним, але він відображає багато точок зору, що демонструють відсутність єдиного методичного підходу до аналізу ІІ підприємства. Ми вважаємо, що під ІІ необхідно розуміти – інтегральний показник, що формується під впливом взаємодії формальних і неформальних факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, особливістю якого є врахування якісних та кількісних критеріїв до оцінки, що обумовить можливість вибору найбільш пріоритетного підприємства з погляду одержуваного ефекту від вкладення коштів. При цьому одним із головних інтегральних показників є показник оцінки фінансового стану та результатів його діяльності.

Отже, авторами пропонується розглядати в комплексі поняття економічної безпеки, інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності підприємства. Тому що економічна безпека підприємства – це захищеність всебічної діяльності підприємства, яка дозволяє найбільш ефективно використовувати сукупні ресурси, захищає від існуючих небезпек, тим самим сприяє підвищенню інвестиційної привабливості і конкурентоспроможності будь-яких суб'єктів підприємницької діяльності, особливо в період системної економічної кризи.

Література:

- Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
- Бендиков М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 2. – С. 17-29.
- Варналії З.С. Економічна безпека : навч. посіб. [Текст] / за ред. З.С. Варналії. – К.: Знання, 2009. – 647 с.
- Гладченко Т.Н. Индикаторы экономической безопасности предпринимательской деятельности // Донецк : ДонГАУ «Менеджер». – 2000. – № 12. – С. 107-113.
- Грунин О.А. Экономическая безопасность организации [Текст] / О.А. Грунин, С.О. Грунин. – СПб. : Питер, 2002. – 160 с.
- Донець Л.І. Економічна безпека підприємства : навч. посібник [Текст] / Л.І. Донець, Н.В. Ващенко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.
- Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия // Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 1998. – № 10. – С. 48-52.
- Новікова О.Ф. Економічна безпека: концептуальні визначення та механізми забезпечення : [монографія] / О.Ф. Новікова, Р.В. Покотиленко. – Донецьк : НАН України. Ін-т економіки промисловості, 2006. – 408 с.
- Олейников Е.А. Экономическая и национальная безопасность : учебник для студентов ВУЗов, обучающихся по специальности «Нац. экономика» и др. эконом. специальностям [Текст] / Рос. экон. акад. им. Г.В. Плеханова – М. : Экзамен, 2005. – 766 с.

- Ортинський В.Л. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : навч. посіб. [Текст] / В.Л. Ортинський, І.С. Керницький та ін. – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с.
- Раздина Е.В. Экономическая безопасность: сущность и тенденции развития : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / Е.В. Раздина ; [МГУ им. М.В. Ломоносова]. – М., 1998. – 22 с.
- Ярочкин В.И. Система безопасности фирмы [Текст] / В.И. Ярочкин. – М. : Ось-89, 1998. – 192 с.
- Прогнозування індикаторів, порогових значень та рівня економічної безпеки України у середньостроковій перспективі ; аналіт. доп. / Ю.М. Харазішвілі, С.В. Дронь. – К. : НІСД, 2014. – 126 с.
- ЕВА: Инвестиционная привлекательность Украины снижается [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.com.ua/2015/01/12/5778932/>.
- Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання на засадах інноваційного розвитку : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Наталія Петрівна Тарнавська ; [Терноп. нац. экон. ун-т]. – Тернопіль, 2009. – 40 с.
- Экономический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://www.slovarus.ru/?di=165933>.
- Патрушева Е.Г. Управление привлечением инвестиций российскими промышленными предприятиями [Текст] / Е.Г. Патрушева. – Ярославль : ЯрГУ. – 2002. – 187 с.
- Кочетков Г.Б. Корпорация: американская модель [Текст] / Г.Б. Кочетков, В.Б. Супян. – Питер : СПб. 2005. – 320 с.
- Лаврухина Н.В. Методы и модели оценки инвестиционной привлекательности предприятия // Теория и практика общественного развития. – 2014. – № 8. – С. 113-117.
- Гуськова Т.Н. Методология статистического исследования инвестиционной привлекательности объектов : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.11 «Статистика» / Гуськова Т.Н. – Ростов н/Д, 1997. – 23 с.
- Щиборщ К.В. Оценка инвестиционной привлекательности предприятий // Банковские Технологии. – 2000. – № 4. – С. 32-36.
- Колмыкова Т.С. Инвестиционный анализ [Текст] : учеб. пособ. / Т.С. Колмыкова. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 204 с.
- Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: [Текст] : підручник / С.Ф. Покропивний, М.Г. Грешак, В.М. Колот, А.П. Наливайко та ін. ; За заг. ред. С.Ф. Покропивного. – К. : КНЕУ, 2001. – 528 с.
- Тарелкин А.А. Слагаемые инвестиционной привлекательности промышленного предприятия // Российское предпринимательство. – 2010. – № 3(1). – С. 86-93.
- Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент [Текст] / И.А. Бланк. – К. : МП «ИТЕМ» ЛТД, «Юнайтед Лондон Лимитед», 1995. – 448 с.
- Киров А.В. Финансовая устойчивость как фактор инвестиционной привлекательности предприятия // Transport business in russia. – 2015. – № 8(1). – С. 35-37.
- Трясцина Н.Ю. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности предприятий // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. – № 18(75). – С. 5-7.
- Семидоцкий В.А. Детерминация системы инвестиционной привлекательности промышленного предприятия для целей эффективного управления // Научный журнал КубГАУ. – 2015. – № 107(03). – С. 1-12.
- Северюгин Ю.В. Оценка инвестиционной привлекательности промышленного предприятия : автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Ижевск, 2004. – 27 с.
- Макарий Н.П. Оцінка інвестиційної привабливості українських підприємств // Економіст. – 2010. – № 10. – С. 52-60.
- Бельх Л.П. Финансовый анализ в оценке инвестиционной привлекательности предприятий // Бухгалтерский учет. – 1999. – № 10. – С. 92-99.
- Валинурова Л.С. Управление инвестиционной деятельностью [Текст] : учеб. / Л.С. Валинурова, О.Б. Казакова. – М. : КНОРУС, 2005. – 384 с.
- Крылов Э.И. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия [Текст] : учеб. пособ. для вузов / Э.И. Крылов, В.М. Власов, М.Г. Егорова, И.В. Журавкова. – М. : Финансы и кредит. – 2003. – 190 с.
- Супрун С.Д. Оцінка ефективності інвестиційних проектів підприємств / С.Д. Супрун, С.В. Юхимчук // Фінанси України. – 2009. – № 4. – С. 82-87.

Кракос Ю.Б., Калинина О.Н. Взаимосвязь экономической безопасности и инвестиционной привлекательности предприятия

Аннотация. В статье проанализировано экономическое положение, в котором оказались субъекты предпринимательской деятельности. Проведено исследование сущности понятий «экономическая безопасность предприятия» и «инвестиционная привлекательность». Представлено авторское понимание их сущности и прослежена взаимосвязь между понятиями.

Ключевые слова: экономическая безопасность, инвестиционная привлекательность, кризисное состояние, конкурентоспособность, системный кризис.

Krakos U.B., Kalinina O.N. The relationship of economic security and investment attractiveness of the enterprise

Summary. The article contains analysis of the economic situation faced by entrepreneurs. Besides that, the article presents investigation of the essence of concepts of «enterprise economic security» and «investment attractiveness». Authors presented their understanding of the essence of aforementioned concepts and traced the relationship between them.

Keywords: economic security, investment attractiveness, crisis, competitiveness, systemic crisis.

*Крупський О.П.,**к.психол.н., доцент,**доцент кафедри менеджменту та туристичного бізнесу,
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара**Кобченко А.А.,**старший викладач кафедри менеджменту та туристичного бізнесу,
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара*

ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті проаналізовано концептуальні основи поняття економічна безпека стосовно туристичних підприємств України у контексті організаційної культури останніх. Обґрунтовано вплив організаційної культури на економічну безпеку підприємства. Сформульовано напрями роботи служб безпеки на туристичних підприємствах. Виділено умови та особливості створення на туристичних підприємствах системи економічної безпеки.

Ключові слова: безпека, економічна безпека, організаційна культура, туристичне підприємство.

Постановка проблеми. В сучасних кризових умовах рівень розвитку економіки, зростання кількості збиткових компаній з надання туристичних послуг та високий рівень банкрутства в галузі спонукають до пошуку шляхів підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання, забезпечення їх стабільного та ефективного функціонування. Одним із таких напрямів є забезпечення економічної безпеки туристичного підприємства, що неможливо окремо від функціонуючої на підприємстві організаційної культури. Організаційна культура – це система формальних і неформальних правил і норм діяльності, звичаїв і традицій, індивідуальних і групових інтересів, що формує особливості поведінки працівників в певній компанії, стиль керівництва, що ідентифікує працівників з підприємством і цілями його розвитку. Важливу роль культура фірми відіграє у забезпеченні економічної безпеки підприємства, генеруючи конкретні цінності, що задають людям орієнтири їх поведінки [11, с. 70].

Тож лише створення організаційної культури, орієнтованої на економічну безпеку підприємства, дасть можливість уникнути потенційних руйнівних наслідків економічних та політичних криз, забезпечити конкурентоспроможність туристичних підприємств, захистити їх від впливу кризових ситуацій й ефективно взаємодіяти з міжнародними туристичними, фінансовими та економічними структурами.

Велику увагу питанню розробки теорії системи економічної безпеки підприємства приділяли О.А. Грунін та С.О. Грунін [6], Д.В. Зеркалов [8], А.В. Кірієнко [9], І.М. Кузнецов [13], В.П. Мак-Мак [14], Ю.П. Попов [17], А.А. Чернявський [18], В.І. Ярочкін [20] та інші. Але в науковій літературі, що стосується економіки туристичних підприємств, система економічної безпеки належним чином не розглядалася.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у визначенні поняття економічної безпеки щодо туристичних підприємств в контексті організаційної культури останніх.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «економічна безпека» було переосмислено чимало разів через зміну умов навколишнього середовища та з урахуванням факторів,

що визначають процеси управління. Вперше поняття «економічної безпеки» стало використовуватися у зв'язку зі зростаючою проблемою обмежених ресурсів і розпадом колоніальної системи, що порушило традиційні відносини між постачальниками ресурсів для індустріального суспільства [5].

Зміст цього поняття включає в себе систему засобів, які спрямовані на:

- забезпечення економічної стабільності підприємства;
- підвищення конкурентоспроможності підприємства;
- підвищення рівня забезпечення добробуту працівників.

Економічну безпеку можна трактувати як:

1) стан безпеки всіх систем ведення бізнесу на підприємстві в тій чи іншій ситуації;

2) стан усіх ресурсів підприємства (капіталу, праці, інформаційних) і бізнес-навичок, в яких найбільш ефективним можливе використання стабільної праці, динамічного науково-технічного і соціального розвитку, здатність запобігати або швидко реагувати на різні внутрішні і зовнішні загрози;

3) набір організаційно-правових форм, операційної безпеки, технічних, технологічних, економічних, фінансових, інформаційних, аналітичних та інших методів, спрямованих на ліквідацію потенційних загроз і створення умов для ефективного функціонування підприємств в залежності від їх цілей і завдань.

Механізм забезпечення економічної безпеки на туристичному підприємстві передбачає застосування низки заходів, спрямованих на її зміцнення (табл. 1 – розроблено за [19]).

Отже, організаційна культура є надбудова, що виконує функцію фасилітатора у всіх питаннях економічної безпеки безпосередньо або опосередковано, які залежать від людського фактора.

Основною метою економічної безпеки вважається забезпечення найбільш ефективної роботи підприємства, операційна система якого є найбільш продуктивною і забезпечує ефективне використання ресурсів, високий рівень добробуту життя персоналу та якісні бізнес-процеси, які проходять на підприємстві, а також безперервний розвиток потенціалу компанії [1].

Д.Ю. Метелкин виділив наступні функціональні цілі економічної безпеки на підприємстві [16]:

- 1) забезпечення високих показників фінансової стабільності та незалежності підприємства;
- 2) забезпечення технологічної незалежності та досягнення високого конкурентоспроможного технологічного потенціалу;
- 3) досягнення високої управлінської продуктивності, оптимальну і ефективну організаційну структуру підприємства;
- 4) високий рівень підготовки персоналу та забезпечення його інтелектуального потенціалу, ефективність корпоративних досліджень і розробок;
- 5) мінімізація наслідків руйнівного впливу результатів господарської діяльності на навколишнє середовище;

Складові економічної безпеки туристичного підприємства

Складові економічної безпеки	Заходи зміцнення економічної безпеки туристичного підприємства	Наявність впливу організаційної культури
Технологічна безпека	використання лізингу;	+
	активна участь у різноманітних виставках, тренінгах та семінарах;	+
	впровадження передового світового досвіду ведення туристичного бізнесу.	+
Ресурсна безпека	вдосконалення систем розрахунків;	
	підвищення продуктивності праці;	+
Фінансова безпека	застосування принципу дотримання критичних строків кредитування;	+
	створення інформаційного центру з дебіторської та кредиторської заборгованості;	
	Підвищення зацікавленості працівників у контролюванні нарахувань та сплати податків і зборів.	+
Соціальна безпека	наближення рівня оплати праці до рівня оплати праці в розвинутих країнах;	
	залучення робітників до управлінських функцій;	+
	підвищення кваліфікації працівників;	+
	підвищення матеріальної відповідальності працівників за результати своєї праці.	+

6) правовий захист всіх аспектів діяльності підприємства;

7) захист комерційної таємниці;

8) ефективне управління службою безпеки, її капіталом та активами, а також комерційними інтересами.

Але більшість туристичних підприємств, які належать до малого та середнього бізнесу, не мають можливості створити потужну систему економічної безпеки. Причин багато, насамперед, це відсутність вільних коштів, мала кількість та висока плинність персоналу. Тому саме організаційна культура може виступити як чинник, що формує саме культуру безпеки (зокрема й економічної) на туристичному підприємстві [12]. Крім того, варто зазначити, що в Україні немає жодних конкретних законів, що регулюють відносини між суб'єктами права щодо захисту бізнесу або корпоративних прав, закони, які регулюють відносини з забезпечення економічної безпеки туристичних компаній входять до змісту деяких законів України і підзаконних актів [7].

Отже, питання економічної безпеки туристичного підприємства регулюються такими законами: Конституція України; Кримінальний та Кримінально-процесуальний кодекси України; Кодекс адміністративних правопорушень; Цивільний кодекс України; Постанови Кабінету Міністрів, положення Національного банку України, Закон України «Про туризм» та інших підзаконних актів і розпоряджень та відомчих інструкцій.

Серед, в якій туристичне підприємство здійснює свою діяльність, вимагає постійної роботи над поліпшенням прийняття управлінських рішень для забезпечення економічної безпеки. Однією із головних цілей цього процесу є організація безпеки на об'єкті. У зв'язку з цим усі компанії створюють свої власні або використовують міжвідомчі служби із забезпечення економічної безпеки. Саме міжвідомчі служби безпеки – найбільш популярні у власників туристичних підприємств. Міжвідомчі служби безпеки зазвичай спеціалізуються на послугах характеру режим-безпеки, тобто забезпеченні безпеки громадських будівель, транспорту, окремих працівників підприємств, установ, членів сім'ї або економічних, правових, консалтингових запитаннях. Споживачами цих послуг є невеликі або середні за розміром підприємства, організації та установи, для яких достатньо складно підтримувати свою власну безпеку.

На туристичних підприємствах можна виділити такі напрями роботи служб безпеки: забезпечення внутрішньої

безпеки офісу (фізична, пожежна); забезпечення безпеки інноваційних напрацювань підприємства; забезпечення безпеки персоналу; забезпечення безперебійної та захищеної роботи комунікаційних систем; інформаційна безпека; підтримку психологічного та соціального мікроклімату у колективі; аналіз засобів масової інформації на предмет наявності значимої для роботи туристичного підприємства інформації; експертна оцінка систем та механізмів, що можуть використовуватися для забезпечення безперебійного роботи підприємства.

Ефективне здійснення цих функцій при реалізації допоміжних елементів, які покликані підвищити рівень економічної безпеки підприємства, а саме: прописаних у посадових інструкціях і вивчених співробітниками алгоритмів дій в ситуації, пов'язаної з фізичною, технічною, економічною, інформаційною безпекою підприємства; наявності автоматизованих або полуавтоматизованих систем безпеки комунікаційних систем; правил проведення ділових зустрічей та переговорів; співробітництво із службами та підприємствами, які орієнтовані на надання послуг із забезпечення безпеки; навчання та інформування персоналу туристичного підприємства щодо питань забезпечення фізичної, технічної, економічної, інформаційної безпеки підприємства.

І якщо «наявність автоматизованих або полуавтоматизованих систем безпеки комунікаційних систем» відноситься більше до організаційної поведінки, ніж до організаційної культури, то інші пункти повністю залежать від традицій ведення бізнесу на підприємстві, тобто є результатом впливу організаційної культури, яка в даний момент часу склалася на туристичному підприємстві. Тобто на чільне місце виходить створення професійної культури безпеки (зокрема і економічної), як складової частини організаційної культури туристичного підприємства [12].

Український туристичний бізнес впевнено розвивається, щороку з'являється чимала кількість нових компаній та агентств. Пояснити таку тенденцію можна низькими витратами на ведення цього бізнесу, швидкою окупністю тощо. Зазвичай, туристичні агентства не мають великого капіталу та численного штату працівників, коло постачальників також є досить вузьким та перевіреним. Але незважаючи на це не можна залишати без уваги безпека туристичного продукту та туристів, безпеку виробників турпродукту, безпеку туристичних дестинацій.

Туристичне підприємство – самостійний суб’єкт господарювання в туристичній галузі, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, чи іншими суб’єктами, як конкурентоспроможна підприємницька структура для задоволення суспільних потреб у туристичних послугах шляхом здійснення туристичної діяльності згідно з об’єктивними законами суспільного, економічного та державного розвитку та в порядку, передбаченому кодексами та законами України [2].

Отже, економічна безпека туристичного підприємства – це функція від економічного стану підприємства, ступеню вирішення кадрового питання, та ситуації, що складається у зовнішньому середовищі; функція від економічних, соціальних, екологічних, політичних та інших складових. Зазвичай співробітники туристичного підприємства фізично не можуть охопити усі фактори та чинники, що можуть вплинути на економічну безпеку, але вони можуть впроваджувати заходи, що сприяють становленню економічної безпеки туристичного підприємства, а саме: поліпшувати якість надання послуг; туристичних продуктів; умов праці тощо.

Загалом, економічна безпека туристичного підприємства залежить від п’яти факторів (рис. 1).

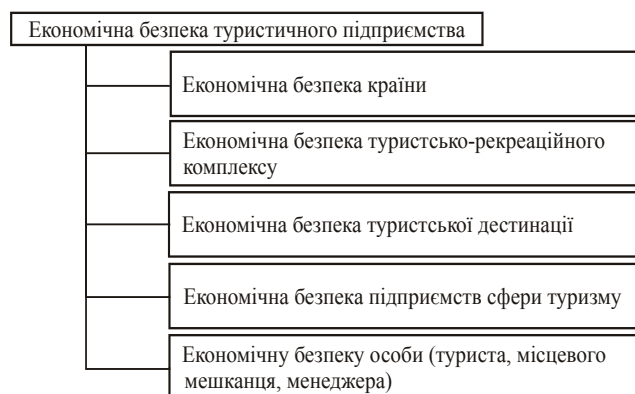


Рис. 1. Фактори впливу на економічну безпеку туристичного підприємства

Створено автором на основі [3; 4; 10]

М.П. Мальська у роботі [15] виокремила види небезпек, з якими найчастіше стикається туристичне підприємство: проникнення в туристичну фірму грабіжника, розвідника від конкурентів. Рішенням у цій ситуації може бути вжиття заходів з охорони приміщення (наприклад, встановлення електронних датчиків, найм охоронців); самозаймання або навмисний підпал (тож у приміщенні мають бути засоби протипожежної безпеки); випадкові чи зловмисні технічні збої; витік інформації (обмеження доступу до секретної або важливої інформації); недбалість працівників (необхідним є контроль за документацією, управлінськими звітами, фінансово-економічною діяльністю); конфлікти в колективі, неякісне обслуговування, небажання працювати (впровадження засобів мотивації, ретельний підбір кадрів); небезпеки, які очікують на туриста (ретельна перевірка місця відпочинку, перевізника, екскурсіводів, супровідників тощо).

Н.В. Корж та О.В. Заноско задля уникнення цих небезпек пропонують дотримуватися таких принципів [10]: принцип безперервності (заходи, що забезпечують економічну безпеку, мають проводитися постійно і якісно); системності (усі ці заходи повинні бути пов’язані між собою та носити комплексний характер); своєчасності (бажано, аби система економічної безпеки впроваджувалась з самого початку функціонування

фірми); ефективності (заходи повинні бути адекватні ситуації, що склалася на підприємстві).

Але усі впровадження, що рекомендовані Н.В. Корж, О.В. Заноско, неможливі, якщо організаційна культура туристичного підприємства не є чутливою до питань безпеки взагалі та економічної безпеки зокрема.

Висновки і пропозиції. Задля створення умов економічної безпеки туристичного підприємства важливим є створення чутливою до питань безпеки організаційної культури, в рамках якої була би створена можливість розробляти заходи, які б сприяли підвищенню безпеки та стійкості розвитку туристичного підприємства, заходи, що забезпечують особисту безпеку туристів та менеджерів, систему моніторингу та контролю економічної безпеки підприємства. Ставили чіткі цілі та завдання для підприємства та вчасно їх коригували, досліджували стан навколишнього середовища та враховували його можливі, позитивні або негативні зміни, аналізували туристський потенціал і сучасний стан туристичної сфери в конкретній місцевості тощо.

Особливістю організації системи економічної безпеки туристичного підприємства є, по-перше, жорстка залежність останньої від культури безпеки, що склалася в рамках організаційної культури конкретного туристичного підприємства, по-друге, не менш жорстка залежність економічного благополуччя туристичного підприємства від політичної, соціальної, економічної, екологічної ситуації, що складається як в містах відпочинку туристів, так і в містах їх мешкання. По-третє, пряма залежність економічної безпеки від кваліфікації та лояльності персоналу туристичного підприємства. По-четверта, дисбаланс у пропозиціях послуг з в’їзного та виїзного туризму.

Література:

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : підручник. – 2-ге вид., доп. і перероблене / В.Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Балашова Р.І. Методичні особливості сутності, поняття і характерних рис туристичного підприємства / Р.І. Балашова // Економіка Промисловості». – № 42. – 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://econindustry.org/arhiv/mag/2008/vip_03_42/st_42_6.pdf.
3. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : монографія / Т.Г. Васильців. – Львів : Арал, 2008. – 384 с.
4. Галла Н.М. Основні напрямки та принципи забезпечення економічної безпеки туристичного підприємства / Галла Н.М. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tourlib.net/statti_ukr/galla.htm.
5. Гапоненко В.Ф. Экономическая безопасность предприятий. Понятия, подходы, принципы / В.Ф. Гапоненко, А.А. Беспалько, А.С. Власков – М. : Издательство: «Ост-89», 2007. – 208 с.
6. Грунин О.А. Экономическая безопасность организации / О.А. Грунин, С.А. Грунин – СПб. ; М. ; Х. ; Минск : Питер, 2002. – 160 с.
7. Законодавство України. Офіційний веб-портал Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws>.
8. Зеркалов Д.В. Экономическая безопасность : монография / Д.В. Зеркалов. – Киев : Основа, 2011. – 586 с.
9. Кірієнко А.В. Механізм досягнення і підтримки економічної безпеки підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / А.В. Кірієнко ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2000. – 19 с.
10. Корж Н.В. Формування системи економічної безпеки індустрії туризму як складової стійкого розвитку туризму в Україні / Н.В. Корж, О.В. Заноско [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tourlib.net/statti_ukr/korz.htm.
11. Королева Л.А. Организационная культура и экономическая безопасность предприятия // Л.А. Королева / Российское предпринимательство. – 2010. – № 2-2. – С. 70-75.

12. Крупський О.П. Культура безпеки в контексті організаційної культури підприємств сфери послуг / О.П. Крупський // Світова економіка XXI століття: фактори впливу на стан і розвиток економічних процесів : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 28 лютого 2014 року) / ГО «Львівська економічна фундація». У 2-х частинах. – Львів : ЛЕФ, 2014. – Ч. 2. – С. 32-36.
13. Кузнецов И.Н. Бизнес-безопасность / И.Н. Кузнецов. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2007. 416 с.
14. Мак-Мак В.П. Служба безопасности предприятия как субъект частной правоохранительной деятельности : монография / В.П. Мак-Мак. – М. : Компания «Спутник+», 2003. – 220 с.
15. Мальська М.П. Організація та планування діяльності туристичних підприємств : навчальний посібник / М.П. Мальська. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.
16. Метелкин Д.Ю. Экономическая безопасность предприятия: сущность и определение / Метелкин Д.Ю. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2012/thesis/s005/s005-276.pdf>.
17. Попов Ю.П. Безопасность предприятия. Основы безопасности деловых отношений предприятия : практ. пособие по созданию корпоративного ресурса знаний юридического лица / Ю.П. Попов. – М. : ЭНАС, 2007. – 304 с.
18. Чернявский А.А. Безопасность предпринимательской деятельности / А.А. Чернявский. – К. : МАУП, 1998. – 124 с.
19. Шваб Л.І. Економіка підприємства : підручник / Л.І. Шваб. – К. : Каравела, 2011. – 416 с.
20. Ярочкин В.И. Система безопасности фирмы / В.И. Ярочкин. – М. : Ось-89, 2003. – 352 с.

Крупский А.П., Кобченко А.А. Организационная культура как фактор экономической безопасности туристического предприятия

Аннотация. В статье проанализированы концептуальные основы понятия экономической безопасности применительно к туристическим предприятиям Украины в контексте организационной культуры последних. Обосновано влияние организационной культуры на экономическую безопасность предприятия. Сформулированы направления работы служб безопасности на туристических предприятиях. Выделены условия и особенности создания на туристических предприятиях системы экономической безопасности.

Ключевые слова: безопасность, экономическая безопасность, организационная культура, туристическое предприятие.

Krups'kyu O.P., Kobchenko A.A. Organizational Culture as a Factor of Economic Security of the Tourist Enterprises

Summary. This article analyses the conceptual foundations of the notion of economic security in the context of the organizational culture of the tourism companies of Ukraine. The influence of the organizational culture on the economic security of the companies is justified. The areas of the security services of tourism companies are described. The conditions and criteria for establishing the systems of economic security at tourism.

Keywords: security, economic security, organizational culture, tourist enterprise.

Лисенко В.В.,

к.е.н., доцент,

докторант кафедри економічної теорії,

Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Анотація. У статті визначено пріоритетність інноваційного розвитку сільськогосподарського виробництва. Проаналізовано стан енергетичної потужності галузі, а також окреслені характерні риси інноваційної моделі розвитку підприємств у сільському господарстві.

Ключові слова: модель інноваційного розвитку, сільське господарство, державна підтримка, енергетичний потенціал, інноваційний кластер.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку аграрного ринку економічне зростання забезпечується здебільшого за рахунок інноваційної діяльності, що зумовлено посиленням конкурентної боротьби як на внутрішньому, так і світовому ринках. На частку інновацій, втілених у технології, обладнання, освіту кадрів, організацію виробництва та його управління, в економіці розвинених країнах припадає від 70 до 100% приросту валового внутрішнього продукту, у свою чергу, частка держави у витратах на інноваційну діяльність складає 35-40%. Потреба у значній долі підтримки держави пояснюється об'єктивними властивостями інноваційних процесів:

- тривалими строками впровадження у виробництво досягнень науки;
- високими технологічними ризиками;
- необхідністю розвитку загального наукового середовища, інноваційної та інформаційної інфраструктури;
- великою капіталомісткістю наукових досліджень;
- високими вимогами до наукової та інженерної кваліфікації кадрів;
- необхідністю правового захисту інтелектуальної власності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У світовій практиці функціонує декілька моделей участі держави у розвитку інноваційного середовища:

1. Модель США і низки інших американських країн передбачає передачу державою, з метою отримання доходу за рахунок розширення оподаткованої бази, результатів науково-дослідницьких і дослідно-конструкторських робіт, фінансованих із бюджету, вітчизняному виробнику безкоштовно або за символічну плату під його зобов'язання інвестувати засоби у виробництво, створити певну кількість робочих місць.

2. Модель країн Західної Європи заснована на наданні фінансової підтримки промисловим компаніям, які здійснюють впровадження у пріоритетні для держави галузі виробництва найбільш важливих наукових результатів, отриманих за рахунок державного бюджету.

3. Модель Японії і Південної Кореї схожа з «європейською» і доповнюється наданням державних пільг за використання пріоритетних технологій з метою технологічного оновлення виробництва і забезпечення його конкурентоспроможності [1, с. 161-164].

Багато вчених схиляються до необхідності розробки інноваційної моделі розвитку кожної галузі народного господарства. Так, Л.В. Дейнеко та І.О. Іртішцева зазначають, що інно-

ваційний розвиток являє собою багатовекторний економічний процес, іншими словами рух по спіралі, де кожен наступний оберг піднімає виробництво на вищий ступінь. Вони пропонують розробку довгострокової стратегії інноваційного оновлення агропродовольчої галузі, яка б складалася з п'яти основних блоків, а саме: блок нормативно-правової та організаційно-управлінської діяльності; блок інноваційного обслуговування; блок зовнішніх зв'язків; блок науково-інноваційного оновлення агропродовольчої сфери; блок інституціонального забезпечення інноваційного оновлення [2, с. 147].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Ще й досі залишаються не дослідженими низка питань інноваційного розвитку сільського господарства, а саме механізми стимулювання та державної підтримки інноваційної діяльності, посилення і поглиблення інформаційних та економічних взаємовідносин між наукою і виробництвом тощо. Але всі дослідники схиляються до думки, що інноваційний розвиток у сільському господарстві можливий лише на основі відповідної інноваційної моделі з урахуванням регіональних особливостей.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є аналіз сучасного стану енергетичної потужності сільськогосподарських підприємств, окреслення характерних рис інноваційної моделі розвитку підприємств в сільському господарстві.

Виклад основного матеріалу. Визначальним чинником ефективного розвитку в сільському господарстві є належне вироблення нових підходів із застосуванням інноваційних розробок. Розбудова конкурентоспроможного, стабільного й прогнозованого у тенденціях розвитку сільського господарства стає можливою лише за умови його переходу на інноваційний шлях розвитку.

Так, сьогодні спостерігають певні позитивні тенденції розвитку в сільському господарстві – збільшилися обсяги виробництва і експорту сільськогосподарської продукції певних видів, але все це є недостатнім з урахуванням особливостей сучасного світового ринку.

Інноваційний розвиток галузей економіки України повинен здійснюватися у відповідності з індивідуальною, створеною для неї, моделлю. Першочерговим етапом створення даної моделі є виявлення перспектив інноваційного розвитку окремих галузей народного господарства, в тому числі сільськогосподарського виробництва. Так, сільське господарство – складна і ризикова галузь, але саме ринок диктує необхідність зниження цін, відповідно і затрат, а також збільшення обсягів і асортименту продовольства. Удосконалювати технічних і кадровий потенціал сьогодні означає необхідність застосування інновацій різного характеру. В сільському господарстві стартовою площадкою для технічних інновацій є наявність енергетичного потенціалу. Трудомісткість всіх процесів як у рослинництві, так і в тваринництві зобов'язує до аналізу того, що є у розпорядженні в сільському господарстві, яке різноманіття і тенденції. Іншими словами, дуже важливо визначити рівень інноваційного розвитку

країни, особливо за умов досягнення, як мінімум, самозабезпеченості у продовольчій галузі.

Інноваційний розвиток сільського господарства можна оцінити: по випереджаючому зростанню фондоозброєності порівняно темпам зростання продуктивності праці; за темпами зростання обсягів виробництва продукції при незмінній кількості працівників; потужності основних засобів, яка, у свою чергу, залежить від їх енергетичного потенціалу.

Наведемо короткий аналіз наявності енергетичних потужностей у сільськогосподарських підприємствах – основних виробниках зерна, молока і м'яса. Наші дослідження ми вирішили проводити в межах всієї країни, але з порівнянням із тенденціями по Харківській області, яка є регіоном, де зосереджені великі об'єми сільськогосподарського виробництва, промислові потужності країни, а також значна наукова база. Енергетичні потужності нашої країни за останні двадцять три роки знизилися майже у 3 рази, аналогічні зниження можна спостерігати і в Харківській області (рис. 1).

Енергетичні потужності сільськогосподарських підприємств України і Харківської області у розрахунку на 100 га посівної площі за аналогічний період, як абсолютні показники, знизилися по Україні на 41%, а по Харківській області – 51% (рис. 2).

В умовах, що склалися, доцільно заповнювати основні засоби, які вибувають із процесу виробництва і забезпечувати

трудова потенціал сільськогосподарських підприємств, який скоротився, більш потужними машинами і обладнанням, яке дозволить повністю використовувати земельні ресурси і суттєво збільшити випуск продукції.

Одним із пріоритетних напрямів політики нашої держави є досягнення сталості в розвитку молочного скотарства – основи провідного продуктового підкомплексу країни. Важливою проблемою, яку потрібно вирішити при цьому, є збільшення обсягів виробництва молока і високоякісних молочних продуктів харчування при мінімальних затратах кормів, праці і фінансових засобів на підставі створення принципово нової технологічної бази, використанні сучасного технологічного обладнання, модернізацію тваринницьких ферм.

Основним технологічним обладнанням в молочному скотарстві є доїльні установки. За останні два десятиліття чисельність доїльних установок і агрегатів в сільськогосподарських підприємствах країни і Харківської області зокрема, суттєво скоротилася, відповідно на 87 і 84% (рис. 3).

У сучасних умовах економічний успіх діяльності тваринницьких підприємств забезпечується, у більшості випадків, завдяки державній підтримці, без неї вони збиткові. Державна підтримка молочного скотарства є обмеженою і, в першу чергу, доцільно її спрямовувати на впровадження інновацій у цю сферу.

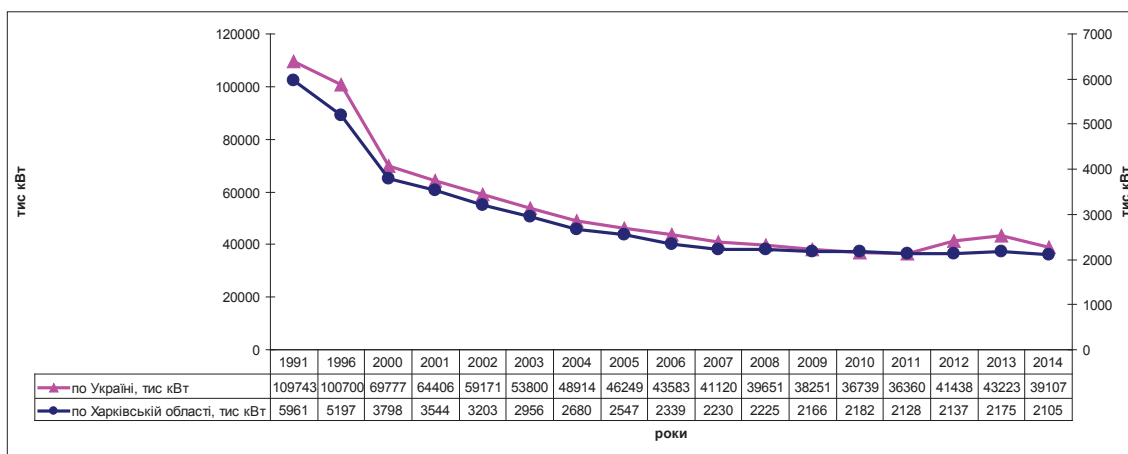


Рис. 1. Динаміка енергетичної потужності сільськогосподарських підприємств за 1991–2014 рр., тис. кВт [3]

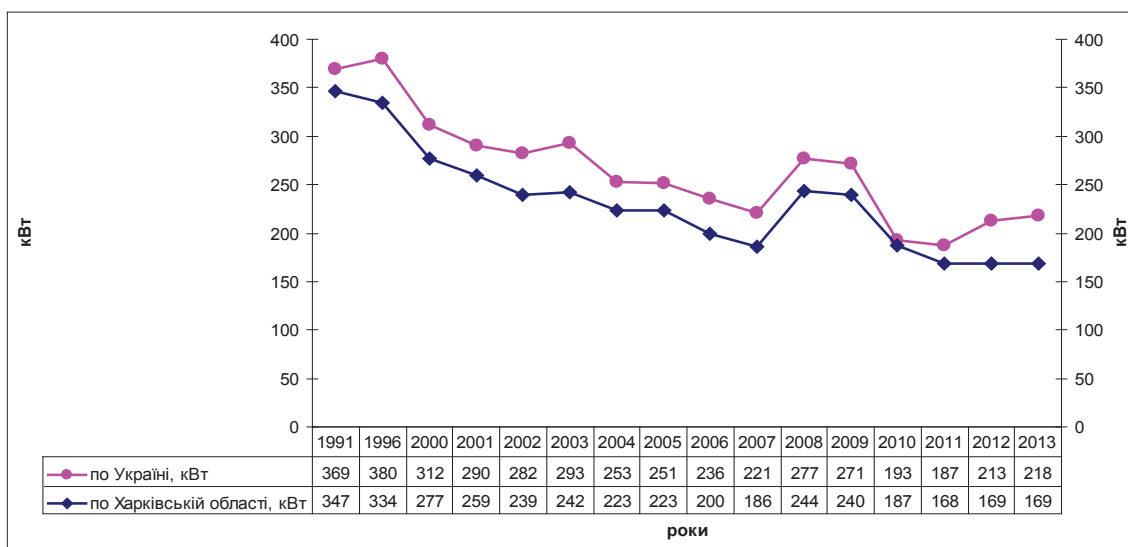


Рис. 2. Динаміка енергетичної потужності сільськогосподарських підприємств у розрахунку на 100 га посівної площі за 1991–2013 рр., кВт [3]

Недостатнє державне фінансування інноваційних програм і заходів з освоєння науково-технічних досягнень в окремих галузях сільського господарства, їх низька інвестиційна привабливість гальмують інноваційний розвиток. Все це пояснюється такими чинниками:

- складним фінансовим положенням;
- проблемами кадрового забезпечення;
- незбалансованим розвитком галузей агропромислового комплексу;
- неефективним управлінням науково-технічним прогресом на державному і регіональному рівнях;
- відсутністю тісного взаємозв'язку держави і приватного бізнесу в галузі розвитку інновацій;
- різким зниженням витрат на аграрну науку;
- недостатньою маркетинговою роботою наукових організацій;
- низьким платоспроможним попитом сільськогосподарських підприємств на інноваційну продукцію.

Тим не менш сільське господарство нашої країни, а саме галузь молочного скотарства має великий потенціал цього розвитку, що обумовлено, передусім, ємністю внутрішнього продовольчого ринку, а також можливістю задоволення потреб світового ринку. Це дозволить сільськогосподарським підприємствам нашої країни, при адекватному підході до вирішення завдання, суттєво збільшити масштаби й обсяги виробництва молока за рахунок впровадження інновацій.

Спеціалісти вважають, що, враховуючи ту обставину, що сільське господарство інших країн має більш високу конкурентоздатність і раніше вступило на шлях інноваційного розвитку, впровадження інновацій у молочне скотарство і створення інноваційних сільськогосподарських організацій у нашій країні повинно йти по моделі не просто наздогнати, а обігнати.

На нашу думку, сутність інноваційної моделі для сільськогосподарських товаровиробників повинна передбачати підвищення інтенсивності інноваційних процесів, здатних забезпечити прискорення темпів зростання сільськогосподарського виробництва у відносно короткий період часу. Її створення потребує обліку регіональних особливостей ведення сільсько-

господарського виробництва і рівня інноваційності сільськогосподарських підприємств.

Сьогодні можна виділити три групи сільськогосподарських підприємств:

- 1) новатори, які вже сьогодні готові до впровадження самих передових інновацій;
- 2) організації, що засвоюють інновації після первинної апробації в інших підприємствах;
- 3) підприємства, що тиражують широко розповсюджені технології [4, с. 117-118].

Сукупність цих інноваційних організацій, розташованих у межах певного крупного економічного регіону, може бути об'єднана в інноваційний кластер. Так, на думку багатьох вчених, вітчизняні кластери можуть бути утворені на підставі європейської і американської моделей, які в якості імпульсу розвитку передбачають внутрішньокластерну конкуренцію; азійської моделі, що забезпечує керівну і спрямовуючу роль держави; японської моделі – конкуренцію в рамках заданого вектора розвитку організацій. Встановлено, що інноваційний кластер успішно функціонує не тільки при наявності лідируючих організацій, які випускають конкурентоспроможну продукцію, що реалізується на внутрішньому і зовнішньому ринках, але і при розвинутій мережі обслуговуючих організацій, наявності сприятливої зовнішньої та внутрішньої середовища організацій кластерного формування [5, с. 76-80; 6, с. 138-139]. Інноваційний кластер у сільському господарстві може об'єднувати навколо вищого навчального закладу, передового підприємства, спеціалізованого постачальника основних засобів тощо. Така кластерна модель потребує ефективного інформаційного забезпечення, дієвим інструментом якого є трансфер фундаментальних досліджень і прикладних розробок науково-освітнім центром як окремим організаційним підрозділом [7, с. 108].

Значною проблемою аграрної сфери є відсутність механізмів трансферу інноваційного продукту у виробництво. Кількість інститутів інноваційної інфраструктури в Україні все ще незначна і більшість з них не здійснює істотного впливу на розвиток інноваційних процесів. Так, платоспроможний попит на послуги інноваційних центрів доволі низький, біль-

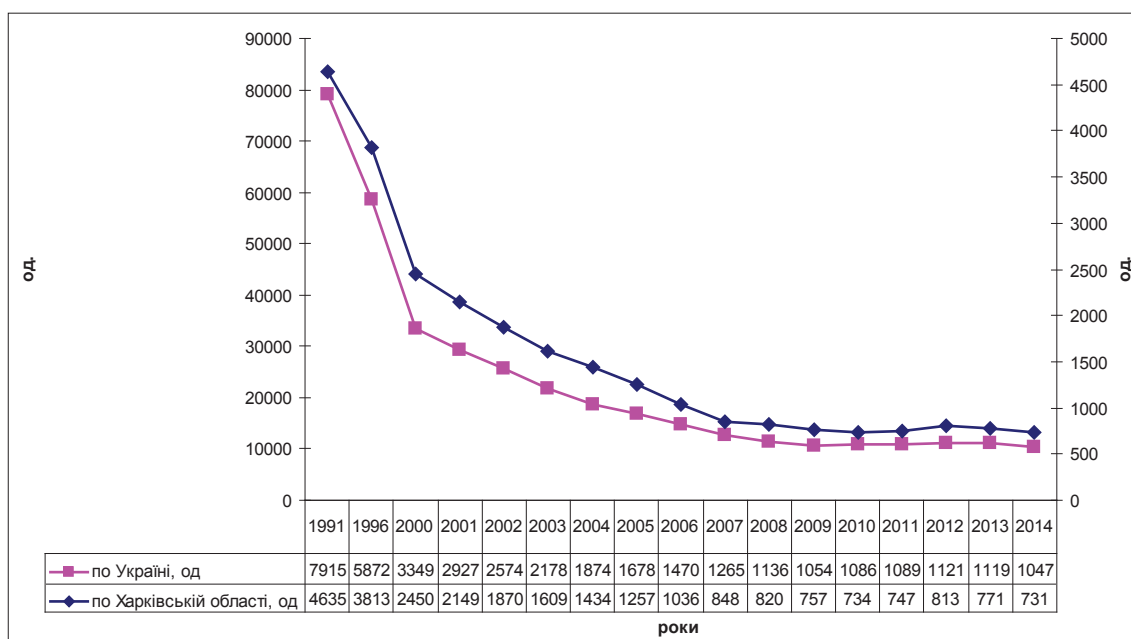


Рис. 3. Динаміка чисельності доїльних установок і агрегатів в сільськогосподарських підприємствах за 1991–2014 рр., шт. [3]

шість з них не володіють коштами для фінансової підтримки підприємств, які розпочинають свою діяльність, обмежують свою участь у їхньому становленні лише навчально-консультаційними послугами, наявний низький внутрішній попит на технологічні інновації.

Довіряючи цим висновкам, а також у відповідності із власним уявленням, вважаємо адекватним необхідність створення інфраструктури інноваційного кластеру. Інноваційна інфраструктура, яка повинна передбачати формування організацій по просуванню науково-технічної продукції на рику інновацій, інформаційно-консультаційне обслуговування, експертизу проєктів, пропозицій і заявок, розвиток дослідно-виробничої бази, створення фінансово-кредитних структур для фінансування. Склад інноваційної інфраструктури повинен являти собою комплекс взаємопов'язаних систем: наукової, інформаційної, кадрової, організаційної, правової, фінансової, маркетингової.

Цікавим є досвід грантів в розвитку інноваційної діяльності: дуже важливо сформувати зв'язки між підприємствами, що забезпечують поширення інновацій. Для цього потрібна державна підтримка створення і поширення інновацій на конкурентній основі у формі грантів, яка направлена на отримання наукових розробок за умови їх спільного фінансування, апробації в господарствах і передачі для поширення до центру трансферу аграрних технологій. Організація, що виконує грант, повинна здійснювати підвищення кваліфікації у цьому напрямі спеціалістів сільського господарства. Повинен проводитися конкурентний відбір інноваційних проєктів за участі провідних вчених і представників сільськогосподарських товаровиробників, що є новаторами [4, с. 117-118].

Висновки і пропозиції. Вважаємо, що розвиток сільськогосподарських підприємств, особливо молочного напрямку в межах інноваційного кластеру може здійснюватися за рахунок державного регулювання і фінансування впровадження інновацій у підприємства-новатори, за рахунок державної підтримки підприємств, що засвоюють інновації після первинної апробації, а також за рахунок конкуренції між підприємствами, які тиражують широко поширені технології, які передбачають використання інноваційного обладнання.

При цьому доцільно поряд із удосконаленням обладнання в молочному скотарстві підвищувати кваліфікацію трудових ресурсів, можливість доступу до інвестиційних потоків, рівень розвитку інфраструктури, розвивати науково-дослідницький потенціал, прибирати адміністративні бар'єри. Тому, для реалізації цього потрібна розробка нормативно-правових документів, які будуть регулювати розвиток галузі і формування організаційно-економічного механізму цього регулювання з метою створення нових наукових розробок і поширення їх з допомогою інноваційної інфраструктури.

У цілому система організації і стимулювання інноваційної діяльності в сільському господарстві нашої країни повинна бути спрямована на державне і приватне партнерство і вклю-

чати у себе такі форми: податкове і митне стимулювання, субсидування, кредитування, венчурне фінансування, контракти і замовлення у сфері науково-дослідницьких і дослідно-конструкторських робіт, інформаційну підтримку, інтеграцію науки, освіти і бізнесу.

Література:

1. Черкасов М.Н. Анализ мирового опыта по стимулированию научно-технической и инновационной деятельности / М.Н. Черкасов // Альманах современной науки и образования. – 2013. – № 1. – С. 161-165.
2. Дейнеко Л.В. Формування моделі інноваційного розвитку агропродовольчої сфери: національні інтереси і регіональні особливості / Л.В. Дейнеко, І.О. Іртицева // Збірник наукових праць. Економічні науки. – Чернівці : Книги – ХІІ, 2010. – Вип. 6. – С. 141-148.
3. Статистичний бюлетень «Наявність сільськогосподарської техніки та енергетичних потужностей у сільському господарстві 2008–2014 рр.» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ17_u.htm.
4. Ганиева И.А. Разработка инструментов для управления инновационной деятельностью в сельском хозяйстве / И.А. Ганиева, Е.А. Ижмулкина, А.Е. Шамин // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2013. – № 3. – С. 116-119.
5. Зайцев В.Є. Моделі інноваційного розвитку країн в умовах глобалізації світової економіки / В.Є. Зайцев Ю.І. Беспала // Вісник АМСУ. Серія: «Економіка». – 2014. – № 2(52). – С. 72-84.
6. Семина Л.А. Инновационный кластер – основа развития инвестиционно-инновационной деятельности в сельском хозяйстве / Л.А. Семина, И.С. Санду // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2013. – № 6. – С. 137-140.
7. Гончаренко О.В. Інноваційний розвиток аграрних підприємств у контексті формування інформаційної економіки / О.В. Гончаренко // Актуальні проблеми економіки : Науковий економічний журнал, 2012/2. – № 10. – С. 103-110.

Лысенко В.В. Проблемы и перспективы инновационного развития сельского хозяйства

Аннотация. В статье определена приоритетность инновационного развития сельскохозяйственного производства. Проанализировано состояние энергетической мощности отрасли, а также очерчены характерные черты инновационной модели развития предприятий в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: модель инновационного развития, сельское хозяйство, государственная поддержка, энергетический потенциал, инновационный кластер.

Lysenko V.V. Problems and prospects of agricultural innovation

Summary. In the article the priority innovative development of agricultural production. The state power energy industry and defining features an innovative model of enterprise development in agriculture.

Keywords: model innovation development, agriculture, government support, energy potential, innovation cluster.

*Навроцька Т.А.,**старший викладач,**Національний транспортний університет*

ЕВОЛЮЦІЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ АВІАБУДУВАННЯ

Анотація. У статті досліджено формування інноваційного потенціалу підприємств авіабудування. Розглянуто основні задачі розвитку підприємств авіабудування залучення ресурсного потенціалу для створення сучасних виробничих потужностей. Проведено аналіз ефективності роботи міжнародних авіаційних підприємств. Проаналізовано сучасні тенденції розвитку організаційно-підприємницьких форм підприємств авіабудування в контексті формування їх потенціалу. Проведено аналіз холдингових компаній.

Ключові слова: підприємство, інноваційний потенціал, підвищення ефективності, конкурентоспроможність, авіабудування, холдинг.

Постановка проблеми. Проблеми формування інноваційного потенціалу підприємств авіабудування не можуть розглядатись у відриві від аналізу основних тенденцій, що мають місце сьогодні та формують сучасний і, головним чином, майбутній вигляд галузі.

Основні задачі в розвитку авіабудування включають підвищення ефективності виробництва на основі новітніх досягнень авіаційної науки, застосування сучасних форм та методів управління, розвиток кооперації авіабудівної інтеграції, підсилення контролю за ефективністю використання існуючих ресурсів.

Окремою задачею є залучення ресурсного потенціалу для створення сучасних виробничих потужностей з одночасним вкладенням коштів в споріднене промислове виробництво, збільшення рівня заробітної платні працівників підприємств авіабудування. Багато в чому зростання економічної ефективності досягається за рахунок підвищення організації взаємодії усіх учасників ринку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам сучасних тенденцій розвитку організаційно-підприємницьких форм підприємств присвятили свої наукові праці такі відомі вчені як Ареф'єва О.В. [1], Краснокутська Н.С. [2], Отенко І.П. [3], Трофименко Н.А. [4], Федонін О.С. [5].

Метою статті є дослідження організаційно-підприємницьких форм підприємств авіабудування в контексті формування та розвитку їх інноваційного потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Ситуація, що склалась сьогодні на підприємствах, примушує шукати та знаходити такі ключові точки, за допомогою яких можна було б активніше розвивати вітчизняну галузь авіабудування. Витрати на масову та цілеспрямовану підтримку авіабудування сьогодні не під силу держбюджету. Необхідне поєднання державної допомоги з широким залученням комерційних коштів в найбільш ефективні проекти. Саме такі комерційні структури, орієнтовані на довгострокову роботу в авіапромисловості, зможуть забезпечити відродження авіабудування в Україні. Такими комерційними структурами можуть стати вертикально інтегровані авіабудівні холдинги.

Аналіз ефективності роботи ряду міжнародних авіабудівних підприємств показує, що найбільш сталий економічний стан

мають ті із них, які, з урахуванням світової кон'юнктури ринку, зуміли створити в рамках єдиної організації відносно замкнутий цикл: «виробництво – реалізація – після продажне обслуговування». Такі вертикально інтегровані ланцюги, що поєднують виробництво, продаж та сучасний сервіс дозволяють їм отримати додаткові доходи, що забезпечують не тільки високу рентабельність, але й фінансування науково-технічної та інноваційної діяльності. Як свідчить досвід останніх років, найбільш ефективною на сьогоднішній день є підтримка промислових підприємств з боку підприємств обслуговування та сервісу.

Ефект, що досягається за рахунок розширення масштабів виробництва, поєднання розрізнених стадій єдиного технологічного процесу, є спонукальним мотивом об'єднання підприємств в рамках інтегрованого промислового формування для реалізації конкурентоспроможної продукції. В результаті об'єднання ресурсів в спільній сфері діяльності, узгодженості дій забезпечується зростання прибутку при реалізації кінцевого продукту на авіаційному ринку. Крім того, це стимулює інвестиційний процес в авіабудівні потужності за рахунок використання сучасних фінансових інструментів в умовах європейської інтеграції (рис. 1).

На думку іноземних експертів у 2015 році процес консолідації виробництва продукції авіабудування значно підсилиться. Якщо у 2013 році приблизно сорок авіабудівних підприємств (переважно крупні та середні) за взаємною згодою інтегрувалися в потужні авіабудування холдинги в якості їх структурних підрозділів, то в цьому році цей показник може збільшитись вдвічі-втричі за рахунок вже придбання дрібних та середніх підприємств. Їх кількість до кінця 2015 року скоротиться до 6-7 сотень, а у виробництві літаків їх залишиться приблизно п'ять-шість.

Але не зважаючи на деяке збільшення кількості угод по злиттю та поглинанню в 2013 році промислових активів, більшість сегментів українського ринку авіабудування продукції все ще характеризується невисоким рівнем концентрації капіталу.

За різними прогнозами аналітиків активність у напрямку консолідації підприємств буде спостерігатися на достатньо високому рівні протягом наступних чотирьох-п'яти років. У підсумку на ринку залишиться, на наше глибоке переконання, близько трьох авіаційних холдингов, які будуть контролювати величезні простори повітря багатьох країн світу.

Об'єднання спеціалізованих виробництв в рамках окремої галузі є горизонтальною інтеграцією. Інтеграція суміжних галузей промислового виробництва отримала назву вертикальної інтеграції, які будуть контролювати величезні простори повітря багатьох країн світу.

Авіаційний холдинг – це вертикально інтегрована структура, яка об'єднує під єдиним управлінням постачання та виробництво комплектуючих матеріалів і запасних частин, виробництво готової продукції, її збут та після продажне обслуговування, а також така, що залучає інвестиції від зацікавлених осіб та організацій для подальшого розвитку власних інноваційних проектів.

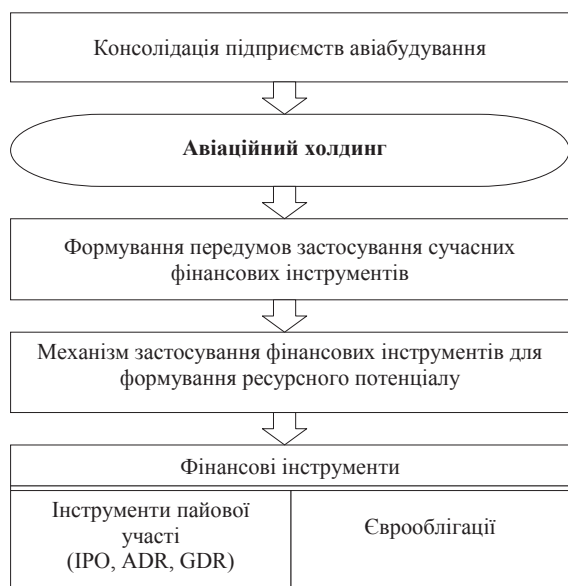


Рис. 1. Сучасні тенденції розвитку організаційно-підприємницьких форм підприємств авіабудування в контексті формування їх потенціалу

Ця організаційна форма являє собою сукупність юридичних осіб, пов'язаних майновими або договірними відносинами з метою управління головною компанією діяльністю інших учасників. Головна компанія правомочна визначати рішення, що приймаються іншими учасниками об'єднання. Об'єднання холдингового типу дозволяють:

- акумулювати фінансові ресурси для вирішення пріоритетних напрямків інноваційного розвитку та сфери його обслуговування;
- інтегрувати в єдине ціле виробництво, реалізацію та технічне обслуговування;
- оздоровити фінансовий стан підприємств та організацій авіаційного виробництва;
- збільшити можливість просунення на ринок конкурентоспроможної продукції підприємств авіабудування, подолати локальний монополізм, виключити зайвих посередників;
- посилити контроль за ефективним використанням виробничого потенціалу, забезпечити трудову та технологічну дисципліну, використовувати прогресивні технології, високопродуктивну техніку та останні досягнення науково-технічного прогресу.

Господарський Кодекс України трактує холдингову компанію як публічне акціонерне товариство, яке володіє, користується, а також розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств (крім пакетів акцій, що перебувають у державній власності). На нашу думку, таке визначення є занадто вузьким та штучно обмежує перелік можливих форм інтеграції, виходячи з економічного змісту бізнес-процесу. Аналіз ділової практики свідчить, що форми холдингових компаній, які склалися в галузі машинобудування країни, можна класифікувати по чотирьох основних типах (рис. 2):

1. Майнові відносини виникають у випадку переважної участі головної компанії (ПАТ, ПрАТ, ТОВ) в капіталі інших учасників (господарських товариств, кооперативів тощо) за умови, що головна компанія використовує на-лежне їй право прийняття обов'яз-

кових для інших учасників рішень в цілях управління ними. Такі відносини формують майновий холдинг.

2. Договірні відносини складаються між головною компанією та учасниками інших юридичних осіб (засновниками, акціонерами господарських товариств та інших організаційних форм). Таке промислове формування відноситься до договірного холдингу.

3. Холдингові відносини можуть виникати в силу правового акту, прийнятого в межах своєї компетенції власником майна унітарного підприємства, якщо всі учасники холдингу є унітарними підприємствами. В такому випадку холдинг буде державним, де відносини між учасниками регулюються договором.

4. Четвертий тип холдингу може являти собою змішану форму вище наведених відносин, тобто сполучення майнових та договірних.

У числі основних спонукальних мотивів утворення подібних формувань є зниження ризику невиконання зобов'язань постачальниками та виробниками продукції авіабудування, мінімізація транзитних акційних витрат, відсутність договірної дисципліни, непрозорість ринку, відсутність технологічних нововведень та продуктивних інновацій, вузькість каналів збуту тощо. Важливим мотивом виступає також збільшення ступеню повернення вкладених коштів та отримання прибутку.

Відповідно до світової практики з урахуванням участі материнської компанії холдинги умовно поділяються на два типи:

А) «Чистий холдинг». Материнська компанія прямо не веде жодної комерційної або виробничої діяльності, цілком зосереджуючись на здійсненні контролю, розробках інноваційних проектів, стратегічному плануванні та управлінні іншими компаніями;

Б) «Змішаний холдинг». Материнська компанія поруч зі здійсненням функцій інноваційної діяльності, контролю, стратегічного планування та управління іншими компаніями безпосередньо здійснює комерційну та виробничу діяльність.

У найбільш узагальненому вигляді кожний з учасників холдингу отримує в результаті відповідний ефект, який дозволяє забезпечити сталий збалансований економічний розвиток (рис. 3).

У контексті нашого дослідження необхідно акцентувати увагу на суттєвому наслідку інтегрування підприємств авіабудування у авіаційні холдинги. Новоутворена структура незалежно від форм інтеграції буде мати можливість використовувати ефект масштабу. При концентрації виробничих потужностей під єдиним початком, тим самим неодноразово

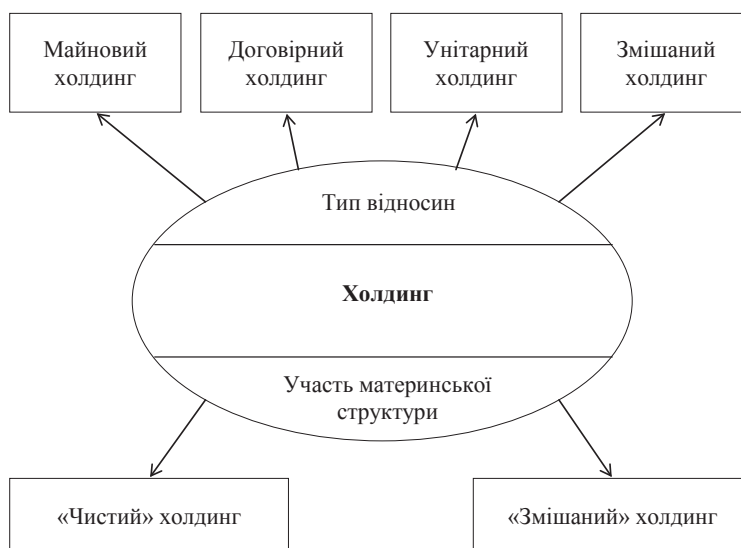


Рис. 2. Типологізація холдингів в залежності від характеру відносин між учасниками

збільшується сукупна валюта балансу групи. Це, в свою чергу, дає групі можливість виходити на закордонні фінансові ринки та залучати найбільш дешеві грошові кошти (рис. 3).

Як організаційна структура, що динамічно розвивається, холдинг має всі можливості постійно залучати кошти для реалізації амбітних інноваційних проєктів для подальшої експансії на ринку. З метою модернізації та технічного переозброєння авіабудівного виробництва, збільшення наявних потужностей та диверсифікації продукції вітчизняних підприємств з'являються нові можливості для залучення додаткового капіталу на іноземних фінансових ринках через використання механізму IPO – (англ. «initial public offering» – публічний продаж акцій).

Як засвідчив проведений нами попередній аналіз, питання залучення інвестицій підприємствами авіабудування стали в останній час вкрай актуальними. Причому, враховуючи існуючі тенденції до укрупнення господарських структур, їх об'єднання у великі вертикально інтегровані авіаційні холдинги, ми прогнозуємо, що у доступному для огляду майбутньому ті гравці, що не зможуть залучити фінансування, вимушені будуть піти з ринку, залишивши свою нішу більш активним та заповзятим іноземним конкурентам.

Вихід підприємств на зовнішні ринки капіталу це не просто залучення фінансування, а, найголовніше, залучення дешевого фінансування. Дешевизна грошового ресурсу на зовнішніх ринках є наслідком двох факторів:

1. Стала ділова практика. На розвинених фінансових ринках норма прибутку на капітал значно менша, ніж у економіках перехідного періоду. Якщо західних інвесторів може задовольнити доходність у 8-10-12% (і це навіть з урахуванням премії за ризик країни), то вітчизняні інвестори на сьогодні не готові інвестувати під таку ставку доходності, оскільки альтернативні проєкти забезпечують значно вищу доходність. Це у значній мірі визначається співвідношенням емоцій вітчизняного та іноземних фінансових ринків, причому емоції останніх багаторазово перевищує вітчизняний.

2. Економічна природа інвестиційного інтересу. Вихід на зовнішні ринки капіталу дає підприємствам змогу отримати доступ до коштів портфельних інвесторів, які на відміну від стратегічних, як правило, не ставлять за мету брати участь в управлінні підприємством. Їх зацікавленість знаходиться в іншій площині – вони перш за все зацікавлені в збільшенні капіталізації підприємства, формальним відображення якого є збільшення ринкової вартості інвестиції.

За рахунок диверсифікації вкладень портфельні інвестори зазвичай мінімізують власні ризики інвестування. Відтак і вимоги до доходності кожної окремо взятої інвестиції та в цілому по портфелю значно нижчі, ніж у стратегічних інвесторів, економічний інтерес яких часто-густо полягає в забезпеченні господарської діяльності підприємства в якості постачальника сировини та/або споживача кінцевої продукції.

Холдингові компанії, в основі яких лежить акціонерна форма організації, на наш погляд, на сьогоднішній день є найбільш ефективною організаційною структурною формою по гнучкості та здатності оперативно реагувати на зміну зовнішніх (екзогенних) факторів. Ця форма організації компаній виникла в 16 столітті в Англії, але вже до 20-го сторіччя стає однією з найпоширеніших форм організації промислових компаній в

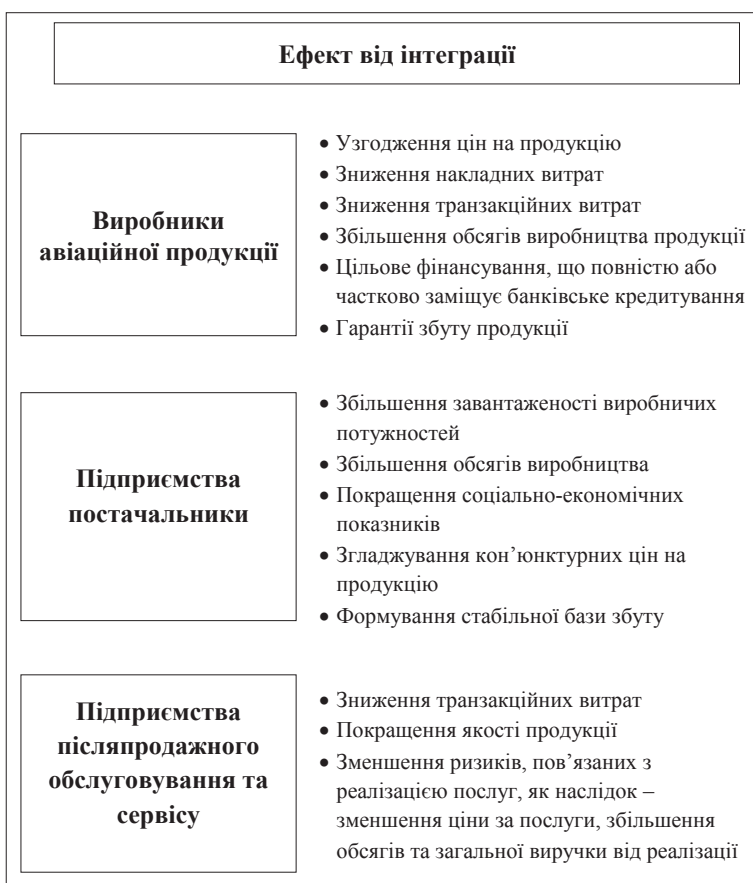


Рис. 3. Інтеграційні передумови підвищення ресурсного потенціалу підприємств авіабудування

економіці всіх країн. Треба зазначити, що, приватні акціонерні товариства відкривають нові можливості для економічного зростання компаній, чого не може забезпечити ні приватний капітал, ні навіть банківський кредит. Саме ця особливість холдингових компаній призвела до їх широкого розповсюдження у всьому світі і стала важливим елементом сучасної підприємницької стратегії.

Узагальнюючи вищесказане можна зробити висновок, що холдингові компанії – це об'єднання кількох юридично самостійних підприємств, які в подальшому виступають у ролі дочірніх фірм в якості об'єктів управління, володіння контрольним пакетом акцій яких дає головній компанії холдингу, який є суб'єктом управління, права здійснення контролю за їх діяльністю та загального управління, проводити єдину економічну політику. Ставлення ж всередині знову утвореного холдингу будуються з використанням акціонерної форми власності, і така форма організації управління серед більшості науковців визнається як оптимальна.

Література:

1. Ареф'єва О.В. Управління потенціалом розвитку промислових підприємств: Монографія / О.В. Ареф'єва, О.В. Коронков. – К. ГРОТ, 2004. – 200 с.
2. Краснокутська Н.С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження : монографія / Н.С. Краснокутська. – Х.: Харк. Держ. Ун-т Харчування та торгівлі, 2010. – 247 с.
3. Отенко І.П. Стратегическое управление потенциалом предприятия: монографія І.П. Отенко. – Х.: ХНЭУ, 2006. – 256 с.
4. Трофименко Н.А. Оценка и прогнозирование производственного потенциала предприятия / Н.А. Трофименко // Вісник СумДУ. Сер. Економіка. – 2004. – № 9. – С. 147–157.
5. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.

Навроцкая Т.А. Эволюция инновационного потенциала предприятий авиастроения

Аннотация. В статье исследовано формирование инновационного потенциала предприятий авиастроения. Рассмотрены основные задачи развития предприятий авиастроения привлечения ресурсного потенциала для создания современных производственных мощностей. Проведен анализ эффективности работы международных авиационных предприятий. Проанализированы современные тенденции развития организационно-предпринимательских форм предприятий авиастроения в контексте формирования их потенциала. Проведен анализ холдингов компаний.

Ключевые слова: предприятие, инновационный потенциал, повышение эффективности, конкурентоспособность, авиастроение, холдинг.

Navrotska T.A. Evolution of innovative potential of enterprises of aircraft building

Summary. In the article investigational forming of innovative potential of enterprises of aircraft building is investigated in the article. The basic tasks of development of enterprises of aircraft building of bringing in of resource potential are considered for creation of modern production capacities. The analysis of efficiency of work of international aviation enterprises is conducted. Modern progress organizationally of enterprise forms of enterprises of aircraft building trends are analyzed in the context of forming of their potential. The analysis of holding of companies is conducted

Keywords: enterprise, innovative potential, increase of efficiency, competitiveness, aircraft building, holding.

Полозова Т.В.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри економічної кібернетики

та управління економічною безпекою,

Харківський національний університет радіоелектроніки

ОЦІНКА СОЦІАЛЬНО-МОТИВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Запропоновано методичний підхід до оцінки соціально-мотиваційного забезпечення інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства на основі даних фінансової звітності підприємства. Це забезпечує доступність даних по іншим підприємствам даної галузі з метою порівняльної оцінки та позиціонування досліджуваного підприємства у конкурентному інноваційно-інвестиційному просторі.

Ключові слова: соціально-мотиваційне забезпечення, інноваційно-інвестиційна спроможність підприємства, оцінка, інтегральний показник.

Постановка проблеми. Створення інноваційно-інвестиційної моделі розвитку національної економіки передбачає прискорення темпів трансформаційних процесів в Україні. Базовою передумовою цих процесів у сучасних умовах господарювання має бути підвищення рівня інноваційно-інвестиційної спроможності вітчизняних підприємств, який залежить від багатьох факторів: ефективності використання грошових коштів для фінансового забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності; інноваційно-інвестиційних можливостей підприємства; соціально-мотиваційного забезпечення інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства та ін. Особливої актуальності при цьому набувають питання розробки методичного забезпечення кількісної оцінки перелічених факторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням методологічного забезпечення оцінки і аналізу інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств присвятили свої роботи такі вчені, як: К.П. Покагаєва [1], П.П. Микитюк [2], В.Л. Осецький [3], Л.В. Соколова [4] та ін. Питанням інноваційного розвитку та оцінці ефективності інноваційної діяльності присвятили свої роботи С.М. Ілляшенко [5], О.М. Ястремська [6], П.М. Коюда, І.А. Шейко [7] та інші. Оцінювання рівня інноваційної спроможності підприємства висвітлено у роботі Н.В. Смолінської [8]. Питання запровадження мотиваційних механізмів активізації інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств розглядалися у роботах В.М. Нижника [9], О.Є. Громової [10; 11] та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте результати наукового пошуку свідчать про недостатню розробленість питань декомпозиції інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства (І-ІСП) та відповідного методичного інструментарію оцінки її складових, зокрема соціально-мотиваційної.

Мета статті. Метою дослідження є розробка методичного інструментарію оцінки соціально-мотиваційного забезпечення інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Результати попередніх досліджень дозволили побудувати концептуальну модель діагностики інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства, яка представлена у роботі [12] та розкрити особливості

Таблиця 1

Умовні позначення та методика розрахунку проміжних індикаторів інтегрального показника соціально-мотиваційного забезпечення інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства (I_{c-m})

Показник	Умовне позначення	Методика розрахунку (або джерело)
1. Витрати на соціальне забезпечення працівників	$V_{соц}$	рядок 9010 форми № 1-ПВ (квартальна) «Звіт з праці»
2. Витрати на культурно-побутове обслуговування працівників;	$V_{к-п}$	рядок 9010 форми № 1-ПВ (квартальна) «Звіт з праці»
3. Витрати на забезпечення працівників житлом	$V_{ж}$	рядок 9010 форми № 1-ПВ (квартальна) «Звіт з праці»
4. Витрати на професійне навчання;	$V_{навч}$	рядок 9010 форми № 1-ПВ (квартальна) «Звіт з праці»
5. Інші витрати на робочу силу	$V_{ін}$	рядок 9010 форми № 1-ПВ (квартальна) «Звіт з праці»
6. Фонд оплати праці штатних працівників	ФОП	рядок 5010 форми № 1-ПВ (квартальна) «Звіт з праці»
7. Коефіцієнт соціальних витрат (сума рядків 1÷6 / ряд.7)	$K_{соц}$	$\frac{V_{соц} + V_{к-п} + V_{ж} + V_{навч} + V_{ін}}{ФОП}$
8. Сума заохочувальних та компенсаційних виплат	$V_{заох}$	рядок 5060 форми № 1-ПВ (квартальна) «Звіт з праці»
9. Коефіцієнт заохочування (ряд.8/ряд.6)	$K_{заох}$	$\frac{V_{заох}}{ФОП}$
10. Інтегральний показник соціально-мотиваційного забезпечення	I_{c-m}	$\sqrt{K_{соц} \cdot K_{заох}}$

Джерело: розробка автора

діагностики інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства у конкурентному просторі, що наведено у роботі [13]. Основні компоненти інноваційно-інвестиційної конкуренто-спроможності підприємства представлені трьома інтегральними показниками:

- інтегральний показник ефективності використання грошових коштів для фінансового забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності;
- інтегральний показник інноваційно-інвестиційних можливостей підприємства;
- інтегральний показник соціально-мотиваційного забезпечення інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства.

Інтегральний показник соціально-мотиваційного забезпечення інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства (I_{c-m}) розраховується за формулою:

$$I_{c-m} = \sqrt{K_{соц} \cdot K_{заох}} = \sqrt{\frac{B_{соц} + B_{к-п} + B_{ж} + B_{навч} + B_{ін}}{ФОП}} \quad (1)$$

Умовні позначення та методика розрахунку проміжних показників наведені у таблиці 1.

Інтегральний показник соціально-мотиваційного забезпечення інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства (I_{c-m}) дозволяє врахувати грошові витрати на утримання робочої сили, які не враховані у фонді оплати праці, та частку заохочувальних і компенсаційних виплат.

Схема формування інтегрального показника соціально-мотиваційного забезпечення інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства наведена на рисунку 1.

Коефіцієнт соціальних витрат ($K_{соц}$) характеризує відношення суми витрат підприємства на утримання робочої сили крім тих, які враховані у фонді оплати праці до загального фонду оплати праці штатних працівників.

Відповідно до [14], витрати підприємства на соціальне забезпечення працівників ($B_{соц}$) містять:

- страхові внески підприємств за договорами добровільного пенсійного страхування, укладеними з недержавними пенсійними фондами, на користь працівників;
- витрати на медичне страхування;
- соціальні допомоги та виплати, які здійснені за рахунок коштів підприємства по аналогії до передбачених законодавством, працівникам, які перебувають у відпустці для догляду за дитиною, при народженні дитини, сім'ям з неповнолітніми дітьми;
- суми допомоги колишнім працівникам підприємства;
- одноразова допомога працівникам, які виходять на пенсію, згідно з чинним законодавством та колективними договорами (угодами);
- суми вихідної допомоги при припиненні трудового договору у випадках, визначених законодавством;
- суми, нараховані працівникам за час затримки розрахунку при звільненні згідно з чинним законодавством;
- видатки підприємств на покриття витрат Пенсійного фонду України на виплату та доставку пільгових пенсій;
- компенсація моральної шкоди працівникам за рахунок коштів підприємства, що виплачується за рішенням суду;
- витрати підприємств на оплату послуг з лікування працівників, проходження ними медичного обстеження, які були надані закладами охорони здоров'я;
- матеріальна допомога разового характеру, що надається підприємством працівникам у зв'язку із сімейними обставинами, на оплату лікування, поховання, а також матеріальна допомога на оздоровлення дітей;
- інші витрати на соціальний захист працівників.

Витрати на культурно-побутове обслуговування працівників ($B_{к-п}$) містять [14]:

- утримання їдалень, профілакторіїв, санаторіїв, будинків і таборів відпочинку, медпунктів, бібліотек, клубів, спортивних споруд, дошкільних закладів тощо, що перебувають на балансі підприємств або фінансуються на умовах часткової участі;
- придбання медикаментів для лікувально-профілактичних установ, що перебувають на балансі підприємств або фінансуються на умовах часткової участі;
- проведення культурно-масових, спортивних та інших громадських заходів, зокрема на організацію гуртків, студій, придбання спортивної форми та інвентарю або оплату їхнього прокату, оренду приміщень для проведення зазначених заходів, оплату вартості подарунків до свят і квитків на видовищні заходи для дітей працівників тощо;
- благоустрій садівничих товариств (будівництво шляхів, енерго- та водопостачання, осушення й інші витрати загального характеру), будівництво гаражів для працівників;
- інші витрати на культурно-побутове обслуговування працівників.

Витрати підприємств на забезпечення працівників житлом ($B_{ж}$) передбачають [14]:

- утримання житлового фонду, що перебуває на балансі підприємства або фінансується за рахунок коштів підпри-

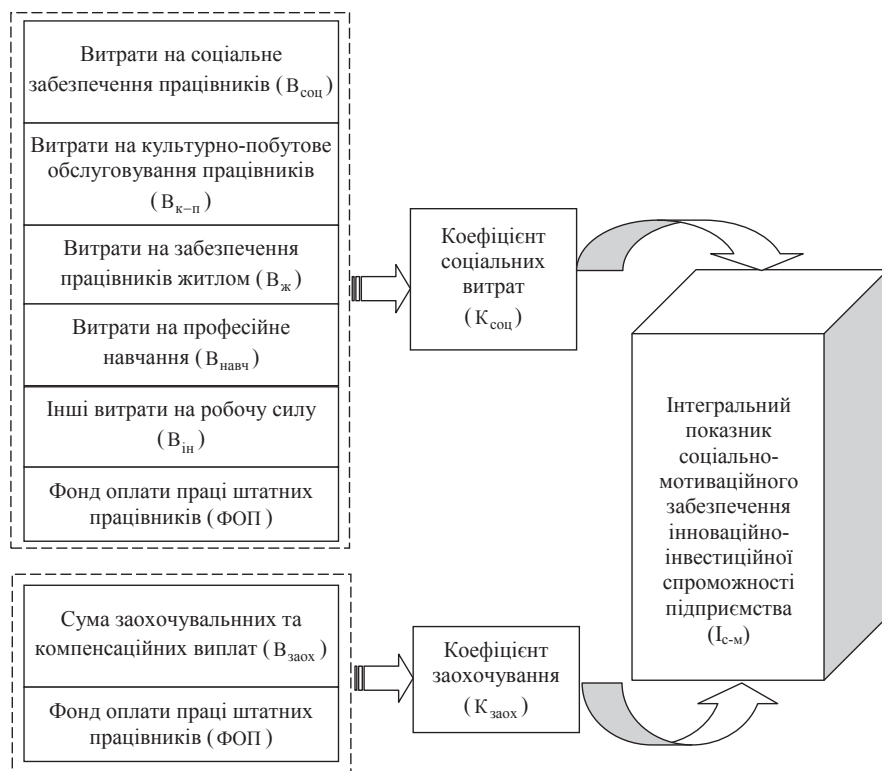


Рис. 1. Схема формування інтегрального показника соціально-мотиваційного забезпечення (I_{c-m}) І-ІСП

Джерело: розробка автора

ємства, без урахування заробітної плати працівників, що здійснюють його обслуговування;

- будівництво житла для працівників, погашення позик, виданих на індивідуальне будівництво, які не підлягають поверненню, або відсотків за користування ними, видачу субсидій; вартість житла, переданого у власність працівника, тощо.

Суми витрат на професійне навчання кадрів ($V_{навч}$), пов'язане з виробничою потребою, містять [14]:

- оплату за навчання працівників у вищих навчальних закладах та установах, підвищення кваліфікації, професійної підготовки та перепідготовки кадрів на підставі договорів між навчальними закладами та підприємством;

- стипендії слухачам підготовчих відділень, студентам, аспірантам, направленим підприємствами на навчання з відривом від виробництва у вищі навчальні заклади;

- оплату проїзду до місцезнаходження навчального закладу та назад;

- витрати, пов'язані з організацією навчального процесу (придбання навчального матеріалу, утримання будівель і приміщень, призначених для навчання, оренда приміщень для проведення навчання);

- оплату праці викладачів, що не перебувають у штаті підприємства;

- витрати на оплату участі та організацію семінарів, тренінгів, курсів підвищення кваліфікації власних працівників підприємства;

- інші витрати з підготовки та підвищення кваліфікації кадрів.

Інші витрати на утримання робочої сили ($V_{щ}$) передбачають такі [14]:

- витрати на відрядження (уключаючи добові в повному обсязі, вартість проїзду та проживання);

- компенсаційні виплати та добові, які виплачуються при переїзді на роботу в іншу місцевість;

- надбавки (польове забезпечення) до тарифних ставок і посадових окладів працівників, направлених для виконання монтажних, налагоджувальних, ремонтних і будівельних робіт, і працівників, робота яких виконується вахтовим методом, постійно проводиться в дорозі або має роз'їзний (пересувний) характер;

- витрати на колективне харчування плавскладу річкового, морського та рибпромислового флотів, а також харчування льотного складу цивільної авіації при виконанні завдань польоту, які можуть бути прирівняні до добових витрат, що виплачуються в період відрядження;

- вартість виданого згідно з чинними нормами спецодягу, спецзуття та інших засобів індивідуального захисту, мийних та знешкджувальних засобів, молока та лікувально-профілактичного харчування або відшкодування витрат працівникам за їх придбання в разі незабезпечення адміністрацією підприємства;

- вартість придбаних підприємством проїзних квитків, які персонально не розподіляються між працівниками, а видаються їм у разі потреби для виконання виробничих завдань (у зв'язку зі специфікою роботи);

- витрати на перевезення працівників до місця роботи як власним, так і орендованим транспортом (крім оплати праці водіїв);

- витрати на оформлення закордонних паспортів та віз;

- витрати на послуги з пошуку та підбору кадрів;

- інші витрати (за винятком нарахувань податків та зборів на фонд оплати праці та інших видів податків та зборів).

Коефіцієнт заохочування ($K_{заох}$) в межах інтегрального показника соціально-мотиваційного забезпечення І-ІСП демонструє питому вагу суми заохочувальних та компенсаційних виплат у загальній сумі фонду оплати праці підприємства.

У таблиці 2 наведено методику розрахунку проміжних коефіцієнтів для визначення інтегрального показника соціально-мотиваційного забезпечення інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства, використовуючи дані статистичної звітності.

Запропонований підхід дозволяє оцінити соціально-мотиваційне забезпечення І-ІСП на основі статистичної звітності, що забезпечує доступність даних по іншим підприємствам даної галузі з метою порівняльної оцінки та позиціонування досліджуваного підприємства у конкурентному просторі за даним показником.

Висновки і пропозиції. Таким чином, у даному дослідженні:

- обґрунтовано необхідність урахування соціально-мотиваційної складової інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства;

- запропоновано методичний підхід до оцінки соціально-мотиваційного забезпечення інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства, який, на відміну від існуючих, дозволяє врахувати грошові витрати на утримання робочої сили, що не враховані у фонді оплати праці, та частку заохочувальних і компенсаційних виплат;

- запропоновано систему індикаторів для розрахунку інтегрального показника соціально-мотиваційного забезпечення інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства, інформаційною базою яких є дані фінансової звітності підприємства. Це забезпечує доступність даних по іншим підприємствам даної галузі з метою порівняльної оцінки та позиціонування досліджуваного підприємства у конкурентному інноваційно-інвестиційному просторі за даним показником.

Перспективами подальших досліджень може бути розробка теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо впровадження мотиваційних механізмів, спрямованих на забезпечення інноваційно-інвестиційної спроможності вітчизняних підприємств.

Таблиця 2

Методика розрахунку проміжних коефіцієнтів інтегрального показника соціально-мотиваційного забезпечення ($I_{с-м}$) І-ІСП на основі статистичної звітності

Показник	Умовне позначення	Методика розрахунку	Розшифровка позначень
Коефіцієнт соціальних витрат	$K_{соц}$	$\frac{9010(\text{ф.1-ПВ})}{5010(\text{ф.1-ПВ})}$	9010 (ф.1-ПВ) – рядок 9010 форми № 1-ПВ (квартальна) «Звіт з праці»; 5010 (ф.1-ПВ) – рядок 5010 форми № 1-ПВ (квартальна) «Звіт з праці»
Коефіцієнт заохочування	$K_{заох}$	$\frac{5060(\text{ф.1-ПВ})}{5010(\text{ф.1-ПВ})}$	5060 (ф.1-ПВ) – рядок 5060 форми № 1-ПВ (квартальна) «Звіт з праці»; 5010 (ф.1-ПВ) – рядок 5010 форми № 1-ПВ (квартальна) «Звіт з праці»

Джерело: складено автором та адаптовано до [15]

Література:

1. Покатаєва К.П. Інвестиційна діяльність підприємств у глобальному середовищі: методичний інструментарій управління : монографія / К.П. Покатаєва ; Харк. нац. автомоб.-дор. ун-т. – Х., 2009. – 168 с.
2. Микитюк П.П. Аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств : монографія / П.П. Микитюк. – Тернопіль : Тернограф, Тернопільський національний економічний університет, 2009. – 304 с.
3. Осецький, В.Л. Інвестиції та інновації: проблеми теорії і практики : монографія / В.Л. Осецький. – К. : ІАЕ УААН, 2003. – 412 с.
4. Соколова Л.В. Моделювання вибору інвестиційно-привабливого промислового об'єкту / Л.В. Соколова, Т.М. Герман // Економіка : проблеми теорії та практики : збірник наукових праць. Випуск 249. – У 5 т. – Т. 5. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. – С. 1312-1316.
5. Проблеми і перспективи ринково-орієнтованого управління інноваційним розвитком : монографія / за ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенко. – Суми : ТОВ «Друкарський дім «папірус», 2011. – 644 с.
6. Ястремська О.М. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства / О.М. Ястремська. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 392 с.
7. Коюда П.М. Ефективність інноваційної діяльності підприємств: теорія та практика : монографія / П.М. Коюда, І.А. Шейко. – Х. : ТОВ «Компанія СМІТ», 2013. – 332 с.
8. Смолінська Н.В. Методичні підходи до оцінювання рівня інноваційної спроможності підприємства / Н.В. Смолінська // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. – С. 215-221.
9. Конкурентний потенціал у системі управління підприємством : монографія / за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. В.М. Нижника. – Хмельницький : ХНУ, 2013. – 367 с.
10. Громова О.Є. Реалізація та ефективність запровадження мотиваційних механізмів активізації інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств / О.Є. Громова // Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – № 3(15). – С. 20-26.
11. Громова О.Є. Складові елементи мотиваційного механізму активізації інноваційно-інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств / О.Є. Громова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2012. – № 3. – Т. 3. – С. 160-164.
12. Polozova T.V. Conceptual model of diagnostics of innovative-investment ability of the enterprise in a competitive space / T.V. Polozova / Problems of social and economic development of business: Collectiv monograph. – Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada, 2014. – P. 336-344.
13. Polozova T.V. Particulars of diagnostics of innovative-investment ability of the enterprise in a competitive space / T.V. Polozova // Wirtschaft und Management: Probleme der wissenschaft und praxis: Sammelwerk der wissenschaftlichen Artikel. Vol. 1 – Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, 2014. – P. 248-253.
14. Інструкція щодо заповнення форми державного статистичного спостереження № 1-ПВ (квартальна) «Звіт з праці» [Електронний ресурс], затверджено Наказом Держкомстату 26.10.2009 № 404. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>.
15. Публікація документів Державної Служби Статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/pr/prm_ric/pm_u/prm_met.html.

Полозова Т.В. Оценка социально-мотивационного обеспечения инновационно-инвестиционной способности предприятия

Аннотация. Предложен методический подход к оценке социально-мотивационного обеспечения инновационно-инвестиционной способности предприятия на основе данных финансовой отчетности предприятия. Это обеспечивает доступность данных по другим предприятиям данной отрасли с целью сравнительной оценки и позиционирования исследуемого предприятия в конкурентном инновационно-инвестиционном пространстве.

Ключевые слова: социально-мотивационное обеспечение, инновационно-инвестиционная способность предприятия, оценка, интегральный показатель.

Polozova T.V. The estimation of social-motivation support innovativ-investment ability of the enterprise

Summary. The methodical approach of estimation social-motivation support innovativ-investment ability of the enterprise on base of financial reporting of the enterprise is offered. This provides accessibility statistical data on the other enterprises given branches for the reason comparative estimation and positioning the under investigation enterprise in competitive innovativ-investment space.

Keywords: social-motivation support, innovativ-investment ability of the enterprise, estimation, integral factor.

Семенова В.Г.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри економіки підприємства,
Одеський національний економічний університет

МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ПРОЦЕСНО-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ

Анотація. У статті досліджено систему управління інтелектуальною власністю на вітчизняних підприємствах. Обґрунтовано доцільність використання процесно-орієнтованого підходу в управлінні інтелектуальною власністю та запропонована процесна модель управління інтелектуальною власністю підприємства.

Ключові слова: інтелектуальна власність, управління інтелектуальною власністю, процесно-орієнтований підхід, модель управління, ефективність управління.

Постановка проблеми. Процес формування інтелектуальної власності підприємства набуває сьогодні зростаючого значення для підвищення конкурентоспроможності підприємства, визначення нових джерел одержання прибутку та набуття конкурентних переваг. Для ефективної реалізації цих процесів необхідно створити адекватну систему управління, спрямовану на раціональне використання ресурсів та оптимізацію процесів формування інтелектуальної власності.

Наукові досягнення у сфері управління діяльністю підприємств полягають у формуванні сучасних підходів, застосуванні новітніх інструментів та методів управління. Все більшого поширення набуває процесно-орієнтований підхід в управлінні діяльністю підприємства. Однак у практиці діяльності вітчизняних підприємств, як і багато десятиліть тому, використовуються традиційні підходи, засновані на ієрархічному функціональному розподілу процесів управління між окремими підрозділами. Крім того, відсутні чіткі методичні розробки щодо послідовності етапів, побудови моделей управління окремими процесами (у тому числі формуванням інтелектуальної власності) на основі процесно-орієнтованого підходу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні аспекти процесного підходу відображені у працях Б. Андерсена, А. Файоля, Е. Демінга, П. Друкера, М. Портера, Т. Давенпорта, Дж. Одірне, М. Робсона, М. Хаммера, Д. Чампі, В.А. Верби, О.С. Кузьміна, В. Івлева, О.Н. Криво-ручко, Л.В. Соколової та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на існування значної кількості досліджень в зазначеній сфері, на сьогодні недостатньо досліджені питання, пов'язані з практичним застосуванням процесно-орієнтованого підходу в управлінні інтелектуальною власністю підприємств. Для подальшого прикладного застосування доцільно також чітко визначити елементи системи управління на засадах процесно-орієнтованого підходу та алгоритм процесу управління інтелектуальною власністю підприємств. Для практичного використання методичних підходів необхідно побудувати формалізовану модель управління інтелектуальною власністю на основі процесно-орієнтованого підходу, в якій потрібно відобразити процеси управління інтелектуальною власністю у вигляді відповідних методів, процедур та інструментарію.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є обґрунтування доцільності використання процесно-орієнтованого підходу в управлінні інтелектуальною власністю підприємства та розробка процесної моделі управління інтелектуальною власністю. Поставлена мета зумовила необхідність вирішення таких завдань:

- критичний аналіз існуючих підходів до управління інтелектуальною власністю підприємств;
- визначення основних елементів системи управління інтелектуальною власністю на засадах процесно-орієнтованого підходу;
- побудова процесної моделі управління інтелектуальною власністю підприємства.

Об'єктом дослідження є процес виділення основних елементів системи управління інтелектуальною власністю підприємств та побудови моделі управління. Предмет дослідження – система теоретичних, методичних та прикладних аспектів формування елементів системи управління інтелектуальною власністю підприємств.

Виклад основного матеріалу. Управління інтелектуальною власністю передбачає, на думку дослідників, перехід від однієї стадії роботи з інтелектуальною власністю до іншої. Процеси управління інтелектуальною власністю представлені на рисунку 1 [1].

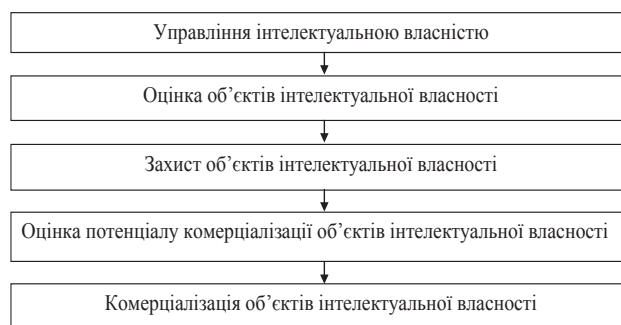


Рис. 1. Процеси управління інтелектуальною власністю

Сьогодні на промислових підприємствах, як зазначають автори роботи [2], існує така ієрархічна система управління інтелектуальною власністю:

- вище керівництво (директор, заступники директора, головний інженер), яке здійснює загальне управління інтелектуальною власністю;
- керівництво структурними підрозділами (керівники відділів, цехів, лабораторій);
- нижчий рівень керівництва (керівники секторів, майстри дільниць).

На великих підприємствах окрім зазначених керівників у системі управління інтелектуальною власністю діють функці-

ональні організаційно-методичні і науково-технічні підрозділи забезпечення (планово-економічний, конструкторсько-технологічний, науково-технічний та інші), які здійснюють діяльність, спрямовану на активізацію творчості на всіх рівнях в залежності від характеру і складності вирішення проблем та сприяють розвитку інтелектуальної власності. Центральною ланкою управління є підрозділи, які мають наступні назви: відділ відділ раціоналізації і винахідництва (ВРІВ); відділ інформації, раціоналізації, винахідництва і патентознавства (ВРВПІ); бюро раціоналізації і патентознавства (БРІП). Зазначені підрозділи проводять наступну діяльність: забезпечення патентоспроможності нових машин, приладів, устаткування, матеріалів та технологічних процесів; оцінка технічного рівня розробок, проведення їх попередньої експертизи на новизну та оформлення заявок на винаходи; патентування за кордоном винаходів та забезпечення їх правового захисту; формують патентний фонд з напрямів діяльності підприємства, проводять його вивчення та використання; сприяють підвищенню кваліфікації керівних та інженерно-технічних працівників підприємства в галузі винахідництва. На середніх та невеликих підприємствах функціонують, як правило, тільки бюро раціоналізації і патентознавства (патентні відділи), які виконують такі функції: планування (перспективне та поточне) розвитку інтелектуальної власності;

розгляд заяв на раціоналізаторські пропозиції; сприяння використанню винаходів і раціоналізаторських пропозицій та контроль за цією діяльністю; визначення економічного ефекту від застосування об'єктів інтелектуальної власності у виробництві; розрахунок і виплата авторської винагороди; реалізація патентно-ліцензійної діяльності, заключення відповідних угод; складання кошторису і звіту всієї діяльності [2, с. 337-339].

Більш деталізовано процес управління інтелектуальною власністю на рівні підприємства представлено на рисунку 2 [3].

Автор зазначає, що процес управління інтелектуальною власністю є циклічним та безперервним, оскільки «... розробка, набуття права власності, комерціалізація та трансфер ОПІВ є тривалим і складним процесом і вимагає врахування життєвого циклу результатів науково-технічної творчості та обмеження технологій з боку технічних, ринкових та соціальних факторів» [3, с. 25]. Однак у представленій на рисунку 2 моделі процесу управління інтелектуальною власністю, незважаючи на значну деталізацію, відсутні етапи управління, пов'язані з контролем, аналізом та коректуванням процесів створення об'єктів інтелектуальної власності. Крім того, відповідно до цієї моделі, управління зазначеними процесами здійснює «апарат управління підприємством», на наш погляд, нечітке та розмите поняття.

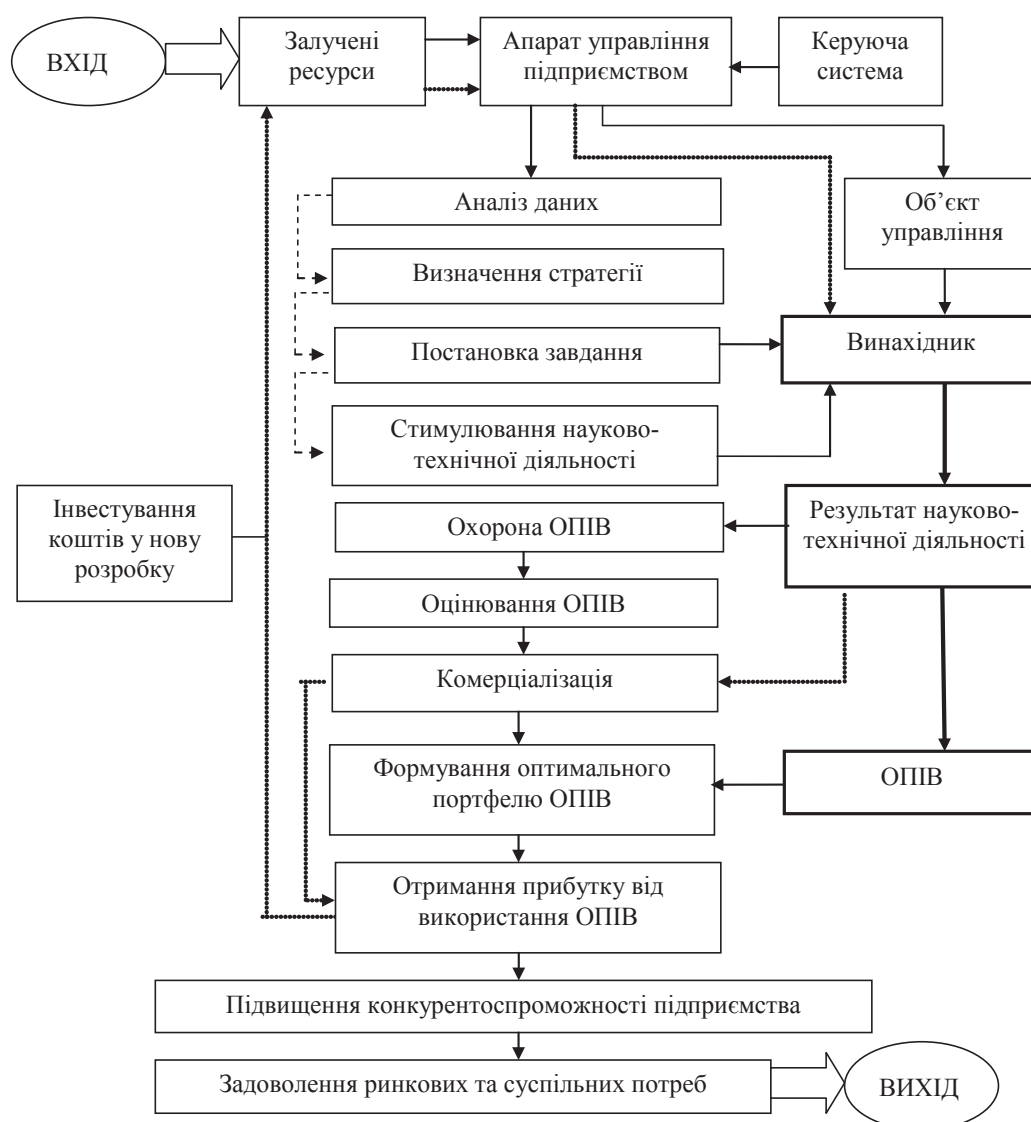


Рис. 2. Процес управління інтелектуальною власністю промислового підприємства

У роботі [4] зазначено, що управління інтелектуальною власністю – це процес, який включає такі основні складові:

1. Розвиток інтелектуальної власності (планування та реалізація, сприятливе середовище та мотивація працівників).

2. Аналіз ринку (власні можливості підприємства, можливості конкурентів та порушників (наприклад, патентних прав)).

3. Захист прав на об'єкти інтелектуальної власності (правовий захист, комерційні таємниці та дисциплінарні стягнення).

4. Обмін об'єктами інтелектуальної власності (купівля, продаж, трансфер технологій та спільні НДДКР).

На основі проведеного вище дослідження можна зробити висновки, що розглянуті моделі управління, на жаль, мають певні недоліки до яких можна віднести: відсутність цілепокладання, узагальнення, відсутність чітко визначених етапів управління; незабезпеченість зворотного зв'язку в управлінні. Такий підхід в управлінні розглядає процеси формування інтелектуальної власності у сукупності з усіма іншими процесами підприємства. Організація, планування, контроль, мотивація та їх координація здійснюється відповідними функціональними підрозділами та посадовими особами в адміністрації підприємства. Розглянуті вище патентні підрозділи, як зазначають дослідники, створюються на багатьох підприємствах абсолютно формально, наприклад, у складі підрозділу головного конструктора, головного технолога, або підрозділу стандартизації і, відповідно, повністю залежать від зазначених керівників, основним завданням яких, як правило, є забезпечення поточної виробничої діяльності. Крім того скрутне економічне становище багатьох підприємств, недооцінка стратегічних перспектив формування інтелектуальної власності, курс на скорочення чисельності працюючих і фонду заробітної плати для багатьох керівників підприємств ставлять під сумнів доцільність створення патентних підрозділів [2, с. 339-340]. Разом з тим, на думку фахівців, «... для сучасного підприємства, що динамічно розвивається, стає необхідним створення системи управління інтелектуальною власністю як самостійної функціональної системи (поряд із виробничим, фінансовим управлінням, маркетингом, управлінням персоналом тощо). Це підтверджується і міжнародними дослідженнями, і досвідом провідних західних компаній, які все частіше вводять нові підрозділи та посади фахівців, які спеціалізуються на управлінні інтелектуальною власністю. Так, наприклад, великі західні компанії створюють спеціальні підрозділи з управління інтелектуальною власністю, централізують інтелектуальні ресурси, передаючи їх у компетенцію цих підрозділів, або ж створюють групу управління інтелектуальною власністю, встановлюючи тісні зв'язки щодо патентних справ з підрозділами компанії» [5, с. 360].

Для подолання виділених недоліків та побудови ефективної моделі управління інтелектуальною власністю підприємства необхідно, на нашу думку, застосування процесно-орієнтованого підходу в управлінні. Нами виділені такі етапи управління інтелектуальною власністю підприємств на засадах процесно-орієнтованого підходу:

1. *Визначення цілей формування інтелектуальної власності підприємства.* Як справедливо зазначають дослідники «В умовах глобалізації економіки та стрімкого зростання обсягів міжнародної торгівлі суттєво зростає прибутковість об'єктів інтелектуальної власності: винаходів, промислових зразків, товарних знаків, ноу-хау, інжинірингу, фірмових найменувань. Керівники підприємств повинні пам'ятати, що репутація підприємства на ринку визначається часткою об'єктів інтелектуальної власності у виробленій продукції. Це забезпечує переваги в ділових переговорах, а крім того, дає бажані прибутки від реалізації вироблених товарів.... Важливо не просто

усвідомити значення охорони прав інтелектуальної власності. У сучасній економіці інтелектуальну власність не можна розглядати тільки як засіб охорони продукції чи технології – вона вже переміщується у сферу підприємництва, бізнесу і стає основою конкурентної боротьби. В умовах ринкової конкуренції керівники підприємств зобов'язані брати на себе відповідальність за розвиток інтелектуальної власності на підприємстві, приділяти велику увагу вирішенню питань стратегії і реалізації цієї діяльності у власному виробництві» [2, с. 341]. Отже, в стратегічному аспекті такими цілями можуть бути досягнення певного конкурентного становища на ринку, здобуття окремих конкурентних переваг, отримання прибутку від передачі ліцензій тощо.

2. *Призначення «власника» процесу.* Така процедура необхідна для визначення відповідальної особи, яка володіє певними правами, повноваженнями та відповідальністю за ефективність підпорядкованих процесів та їх реалізацію [6]. Власник процесу здійснює: організацію, планування, контроль результатів процесу (контроль використання ресурсів; показників ефективності процесу та досягнення мети його реалізації); аналіз результатів процесу та розробку запобіжних та коректувальних заходів; впровадження змін в регламентацію та документацію процесу, мотивацію працівників [7, с. 26]. Ми вважаємо, що власником процесу формування інтелектуальної власності доцільно призначати керівника патентного відділу. На думку експертів, патентний відділ повинен формуватися з невеликою чисельністю фахівців – три-чотири працівника. «Один з них повинен займатися раціоналізацією і винахідництвом і нести відповідальність за діяльність підрозділу. Другий працівник має здійснювати інформаційну діяльність, проводити патентні дослідження, розповсюджувати технічні новини з метою обміну досвідом, відповідати за забезпечення спеціалістів і новаторів необхідними джерелами інформації з певного напрямку діяльності. Ще один працівник повинен займатися впровадженням раціоналізаторських пропозицій, винаходів, промислових зразків; проводити розрахунки й авторську виплату. Якщо працівників більше, вони повинні здійснювати патентно-ліцензійну діяльність» [2, с. 340]. Вважаємо також за необхідне до складу патентного відділу ввести фахівця-маркетолога. Наші дослідження показують, що інноваційні процеси на багатьох підприємствах проходять ситуативно, без ретельних досліджень ринкового середовища та попиту споживачів. Внаслідок цього процеси створення об'єктів інтелектуальної власності дуже часто відбуваються хаотично, як побічний результат виробничих процесів. Діяльність маркетолога у патентному відділі повинна бути орієнтованою на постійне вивчення ринкового середовища, проведення маркетингових досліджень, вивчення кон'юнктури ринку та напрямків формування інтелектуальної власності у конкурентів.

3. *Планування ресурсів, необхідних для забезпечення реалізації процесу формування інтелектуальної власності.* Ресурсне забезпечення відіграє також важливу роль в процесі управління інтелектуальною власністю. На думку дослідників, «основним ресурсом формування інтелектуальних продуктів є інформація, а управління процесом, їх формування та використання значною мірою визначається рівнем управління інформаційними потоками, що циркулюють всередині підприємства та у зовнішньому середовищі» [5, с. 360]. Також необхідно забезпечити безперервне постачання ресурсів зі сторони керівників функціональних підрозділів, внутрішніх та зовнішніх постачальників.

4. *Визначення взаємозв'язків та взаємодій з іншими процесами на підприємстві.* Дослідники зазначають, що «... зв'язки можуть мати матеріально-речовинний, енергетич-

ний або інформаційний характер і можуть бути присутніми у будь-яких типах систем... Зв'язки можуть бути також прямими і зворотними. При цьому роль зворотних зв'язків у системі важко переоцінити. Тільки завдяки їм в системі можуть відбуватися процеси цілеспрямованої діяльності та управління. Вони неможливі, якщо керуюча система або підсистема не буде отримувати інформацію про ефект впливу. Крім того, зворотний зв'язок забезпечує відносну стійкість системи, дозволяє формувати повторювані процеси» [8, с. 88]. Взаємовідносини між різними структурними підрозділами, які приймають участь у різних міжфункціональних процесах можуть бути досить складними. Доцільно за таких обставин виділити основні напрями діяльності, які найбільш прибуткові та перспективні, та забезпечити їх відповідними ресурсами на усіх рівнях управління [6].

5. *Регламентация процесів та розробка супровідної документації.* Цей етап надзвичайно важливий та складний в управлінні інтелектуальною власністю. Для його реалізації необхідне чітке розуміння кінцевої мети процесу. Розробка схем, графіків, маршрутних листів також сприятиме впровадженню запланованих процесів завчасно та безперебійно. На думку дослідників, формалізація бізнес-процесів (визначення функцій, послідовності їх виконання, управляючих чинників і ресурсів та інших параметрів) є визначальною умовою для ефективного управління інтелектуальною власністю. Відсутність формалізованих процедур призводить до неузгодженості в документації, дублювання функцій різноманітних підрозділів, недостатнього інформаційного забезпечення персоналу,

відсутності технологічних та фінансових механізмів реалізації процесів створення об'єктів інтелектуальної власності [9].

6. *Побудова системи показників ефективності реалізації процесу формування інтелектуальної власності.* Зазначена система показників повинна відображати усі сторони процесу управління, включати контрольні показники реалізації процесу створення об'єктів інтелектуальної власності, показники ефективності їх застосування та реалізації. Вважаємо, що для досягнення цілей окремого процесу необхідно розробити кількісні та якісні показники, які повинні відповідати стратегічним цілям підприємства. Важливо також визначити критерії оцінки ефективності управління інтелектуальною власністю. До них можна віднести: кількість створених об'єктів права інтелектуальної власності; відсоток результатів науково-технічної творчості, що застосовується у діяльності власного підприємства; відсоток реалізації нових або вдосконалених продуктів у загальному обсязі реалізації; сума економії собівартості внаслідок використання нових або удосконалених процесів і технологій [10, с. 20].

7. *Розробка графіка контрольних заходів.* Для реалізації попереднього етапу необхідна розробка графіку контрольних заходів, за результатами яких будуть визначатись досягнення окремих показників на певних етапах впровадження процесу.

8. *Процес створення об'єктів інтелектуальної власності.* На даному етапі управління доцільно застосувати такі методи, як управління цілями, загальне управління якістю; цикл PDCA, реінжиніринг та бенчмаркінг.

9. *Аналіз відхилень показників від запланованого рівня.*

Такий аналіз спрямований на визначення проблем та недоліків реалізації процесу. Він дозволить також визначити проблеми взаємовідносин між структурними підрозділами, що приймають участь у реалізації процесу та визначити відповідальних осіб, що заважають реалізації процесу формування інтелектуальної власності.

10. *Формування системи заходів для подальшого удосконалення процесу формування інтелектуальної власності.* На основі проведеного аналізу необхідно сформувати систему заходів, що включає: конкретні заходи; їх обґрунтування, у тому числі економічне; виконавців; терміни виконання та показники ефективності процесу формування інтелектуальної власності.

11. *Патентування об'єктів інтелектуальної власності* спрямоване на закріплення прав на винаходи, корисні моделі, технологічні процеси, тощо.

12. *Комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності* передбачає «...залучення об'єктів інтелектуальної власності в економічний обіг, використання інтелектуальної власності в господарській діяльності підприємств, взаємовигідні комерційні дії з перетворення результатів інтелектуальної діяльності в ринковий товар» [11, с. 309].

Вищенаведені міркування дозволяють запропонувати модель процесу управління інтелектуальною власністю, представлену на рисунку 3.

У таблиці 1 відображено завдання кожного етапу, реалізація яких забезпечує ефективну роботу всієї системи управління інтелектуальною власністю.

Висновки і пропозиції. Ефективне управління інтелектуальною власністю є важливою складовою процесів формування інтелектуальної власності підприємства. Та сьогодні, на жаль, на вітчизняних



Рис. 3. Процес управління інтелектуальною власністю підприємства

Авторська розробка

Етапи управління інтелектуальною власністю підприємства

Етапи управління	Завдання етапу
1. Визначення цілей формування інтелектуальної власності підприємства	Орієнтація на досягнення певного конкурентного становища на ринку, здобуття окремих конкурентних переваг, одержання прибутку від передачі ліцензій
2. Призначення «власника» процесу	Організація, планування, контроль результатів процесу формування інтелектуальної власності; аналіз результатів процесу та розробка запобіжних та коригуючих заходів; впровадження змін у регламентацію та документацію процесу, мотивація працівників
3. Планування ресурсів, необхідних для забезпечення реалізації процесу формування інтелектуальної власності	Визначення усіх видів необхідних ресурсів: матеріальних, трудових, інвестиційних та джерел їх забезпечення. Інформаційне забезпечення процесів.
4. Визначення взаємозв'язків та взаємодій з іншими процесами на підприємстві	Виділення основних та забезпечуючих процесів та підрозділи їх виконання; узгодження реалізації процесів у просторі та часі
5. Регламентація процесів та розробка супровідної документації	Деталізація процесів: розробка схем, графіків, маршрутних листів тощо
6. Побудова системи показників ефективності реалізації процесу формування інтелектуальної власності	Визначення основних критеріїв ефективності та розробка збалансованої системи показників
7. Розробка графіка контрольних заходів	Визначення періодичності поточного контролю, відповідальних фахівців та засобів контролю
8. Процес створення об'єктів інтелектуальної власності	Реалізація інноваційних процесів, спрямованих на створення нових технологій, корисних моделей, промислових зразків тощо
9. Аналіз відхилень показників від запланованого рівня	Виявлення помилок, недоліків, порушень процесів та визначення причин і відповідальних осіб
10. Формування системи заходів для подальшого удосконалення процесу формування інтелектуальної власності	Ліквідація недоліків та удосконалення процесів і результатів
11. Патентування об'єктів інтелектуальної власності	Закріплення прав на результати процесу
12. Комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності	Виведення інноваційних продуктів на ринок та отримання прибутку

підприємствах відсутня ефективна система управління цими процесами. Для її формування необхідно враховувати недоліки існуючої системи управління. У статті проаналізовано роботи науковців та останні публікації щодо особливостей управління інтелектуальною власністю на вітчизняних підприємствах та виявлені основні недоліки системи управління. Обґрунтовано доцільність управління інтелектуальною власністю на засадах процесно-орієнтованого підходу, детально розглянуто основні етапи управління та їх зміст. До основних етапів управління відносяться: визначення цілей формування інтелектуальної власності підприємства; призначення «власника» процесу; планування ресурсів, необхідних для забезпечення реалізації процесу формування інтелектуальної власності; визначення взаємозв'язків та взаємодій з іншими процесами на підприємстві; регламентація процесів та розробка супровідної документації; побудова системи показників ефективності реалізації процесу формування інтелектуальної власності; розробка графіка контрольних заходів; процес створення об'єктів інтелектуальної власності; аналіз відхилень показників від запланованого рівня; формування системи заходів для подальшого удосконалення процесу формування інтелектуальної власності; патентування об'єктів інтелектуальної власності; комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності. На основі проведеного дослідження побудована процесна модель управління інтелектуальною власністю підприємства.

Наукова новизна отриманих результатів полягає у розвитку методичних засад щодо ефективності управління інтелектуальною власністю підприємства на основі процесно-орієнтованого підходу, що дозволяє підвищити відповідальність за досліджувані процеси та активізувати їх реалізацію. Наукові результати та розробки автора мають не тільки теоретико-методичне, а і

прикладне значення для вирішення конкретних практичних проблем на промислових підприємствах для формування ефективної системи управління процесами створення та використання інтелектуальної власності.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробці напрямів підвищення ефективності управління інтелектуальною власністю підприємства.

Література:

1. Квашнин А. Как управлять портфелем технологий и интеллектуальной собственностью. Проект EuropeAid «Наука и коммерциализация технологий». 2006 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://tinno.ru/library/commercialization/technology-portfolio.pdf>.
2. Вачевський М.В., Кремень В.Г., Мадзігон В.М., Скотний В.Г., Левченко Г.С., Вачевський О.М. Інтелектуальна власність: теорія і практика інноваційної діяльності : підручник / За ред. проф. М.В. Вачевського. – К. : ВД Професіонал, 2005. – 448 с.
3. Павленко Т.В. Процес управління інтелектуальною власністю підприємства // Економічний вісник НТУУ «КПІ» – 2012. – № 71. – С. 24-25.
4. Intellectual property management (free Business e-Coach) [Electronic resource] // Ten3 BUSINESS e-COACH. – Mode of access : http://www.1000ventures.com/business_guide/ipr/ipr_main.html – Last access: 16-03-2009. – Title from the screen.
5. Кучумова І.Ю. Інтелектуальний капітал в системі управління підприємством / І.Ю. Кучумова // Бізнес-Інформ. – 2013. – № 12. – С. 357-364.
6. Цыганок А.О. Процессный подход – революция в управлении? [Электронный ресурс] / А.О. Цыганок. – Режим доступа : <http://www.tsyganok.ru/pubs/pub.asp?id=2053>.
7. Криворучко О.Н. Процессно-ориентированная система управления предприятием / О.Н. Криворучко // Экономика транспортно-го комплекса. – 2011. – Вып. 18. – С. 22-34.

8. Хабер І.Б. Порівняльна характеристика наявних підходів до управління матеріальними потоками на промислових підприємствах / І.Б. Хабер // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2013. – № 25(І). – С. 84-94.
9. Шульгин Д.Б. Модели бизнес-процесов в сфере интеллектуальной собственности [Электронный ресурс] / Д.Б. Шульгин. – Режим доступа : http://www.bmpravo.ru/show_stat.php?stat=374.
10. Павленко Т.В. Система управління інтелектуальною власністю // Науково-технічна інформація № 1, УкрІНТЕІ – 2009. – С. 18-22.
11. Яковлев А.І. Комерціалізація інтелектуальної власності: проблеми визначення та правового забезпечення [Текст] / А.І. Яковлев, О.П. Косенко, М.М. Ткачов // Маркетинг інновацій і інновації у маркетингу : збірник тез доповідей VII Міжнародної науково-практичної конференції, 26-28 вересня 2013 р. / Відп. за вип. Ю.М. Гладенко. – Суми : ТОВ «ДД «Папірус»», 2013. – С. 309-311.

Семенова В.Г. Модель управления интеллектуальной собственностью предприятия на основе процессно-ориентированного подхода

Аннотация. В статье исследована система управления интеллектуальной собственностью на отечественных предприятиях. Обоснована целесообразность использования процессно-ориентированного подхода в управлении интеллектуальной собственностью и предложена процессная модель управления интеллектуальной собственностью предприятия.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, управление интеллектуальной собственностью, процессно-ориентированный подход, модель управления, эффективность управления.

Seменова V.G. Model of intellectual property management companies on the basis of the process-oriented approach

Summary. The paper studies the system of intellectual property management at the domestic enterprises. The expediency of the use of process-oriented approach in the management of intellectual property and the proposed process model of intellectual property management company.

Keywords: intellectual property, intellectual property management, process-oriented approach, management model, management efficiency.

*Ставська Ю.В.,**к.е.н., доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності, готельно-ресторанної справи та туризму,
Вінницький національний аграрний університет*

ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ ПТАХІВНИЦТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ

Анотація. У статті висвітлено тенденції розвитку галузі птахівництва та її значення в умовах глобалізації агропродовольчого ринку. Розкрито особливості галузі птахівництва в порівнянні з іншими галузями. Досліджено селективну роботу в птахівництві. Запропоновано шляхи спрямовані на стабілізацію внутрішнього м'ясного ринку.

Ключові слова: системи управління якістю, м'ясо, яйця, птахівництво, безпечність, економічна ефективність, менеджмент.

Постановка проблеми. Підвищення рівня продовольчої безпеки держави на основі нарощування виробництва продуктів харчування, поліпшення їх якості та збалансованості за поживними елементами, а також забезпечення захисту інтересів вітчизняного виробника є стратегічним пріоритетом соціального та економічного розвитку України в умовах ринкових перетворень. У розв'язанні харчової проблеми продукти птахівництва, зокрема виробництво пташиного м'яса та яєць, за співвідношенням ціни та якості, враховуючи купівельну спроможність населення України, завжди займало провідні позиції. Однак в агропромисловому виробництві України галузь птахівництва залишається проблемною, хоча у той же час стрімко розвивається. Створити сприятливі умови для підвищення ефективності птахівництва в цілому, забезпечити населення високоякісними продуктами харчування, витримати значну конкуренцію на внутрішньому ринку і знайти шляхи виходу на зовнішній ринок – ось перелік далеко не всіх питань, які стоять перед галуззю на сучасному етапі розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема управління якістю продукції птахівництва займалася значна кількість вітчизняних вчених, а саме: Ф.О. Ярошенко, Р.І. Бурак, Й.С. Завадський, Т.М. Бойко, О.Ю. Бронська, О.С. Бутенко, Р.С. Бичківський, Е.М. Векслер, В.Г. Версен, А.В. Гличев, Н.З. Гончаров, М.М. Дорош, П.Я. Калита, Ю.І. Койфман, О.В. Мазуренко, Л.Я. Малюта, Я.О. Мармуль, Б.В. Мельник, О.І. Момот, Е.С. Михеєнко, М.І. Шаповал та багато інших. Також потрібно віддати належне працям зарубіжних науковців, які присвячені дослідженню питань управління якістю продукції птахівництва: Е. Демінг, У. Шухарт, Дж. Джуран, Ф. Кросбі, А. Фейгенбаум, К. Ісікава, Г. Тагуті та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак сьогоденні тенденції розвитку систем управління якістю продукції птахівництва викликають недостатній рівень вивчення даної проблеми на сучасному етапі господарювання, що обумовлює актуальність та вибір теми дисертаційного дослідження.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є наукове обґрунтування та розробка практичних рекомендацій з удосконалення управління якістю продукції птахівиробничих підприємств в умовах глобалізації, що сприятиме їх постій-

ному розвитку за рахунок зростання конкурентоспроможності виготовленої продукції.

Виклад основного матеріалу. В організаційно-технологічному розвитку тваринницьких галузей птахівництво є галуззю, яка найбільшою мірою відповідає умовам застосування інтегрованої моделі «селекція – споживач кінцевої продукції», спрямованої на тісне поєднання всіх ланок виробничого процесу і забезпечення економічних інтересів учасників спільної діяльності в одержанні високих результатів. Характерними особливостями цієї галузі в порівнянні з іншими галузями є обмеження територіальної потреби розміщення виробництва м'яса птиці і яєць, висока біологічна скоростиглість птиці та швидкий відтворювальний цикл, що має надзвичайно велике значення для ритмічного постачання цінної і незамінної свіжої висококалорійної продукції споживачам у великі міста, промислові центри, курортні зони. Особливості утримання птиці при застосуванні сухого комбікорму для годівлі, як основної складової технологічного процесу виробництва продукції птахівництва, сприяють впровадженню комплексно-механізованих і автоматизованих безвідходних технологій в інтегрованих господарських структурах.

Широкі можливості забезпечення високої територіальної концентрації поголів'я із застосуванням сучасних індустріальних методів утримання птиці, інноваційних досягнень сприяють зростанню продуктивності праці в галузі. Птахівництво досить ефективно реагує на розвиток інтенсифікації виробництва, і належить до числа галузей, які мають можливість здійснювати розширене відтворення за рахунок впровадження прогресивних технологій, застосування інновацій і випуску конкурентоспроможної продукції. Тут виробляються цінні, необхідні для населення м'ясо птиці та яйця, які можуть відповідати світовим стандартам. У розвитку цієї галузі світова економіка в цілому набагато випередила країни, що розвиваються, або звільнилися від тоталітарного режиму. В Україні ця галузь потребує прискореного технічного переоснащення, застосування прогресивних технологій. Світова практика доводить, що країни, в яких широко застосовують інноваційні досягнення, знаходяться в авангарді розвитку. Інноваційні системи мають бути міждержавними з елементами національних особливостей, але інноваційні системи кожної країни не можуть існувати без інтеграційних взаємовідносин зі світовими системами, а також з окремими країнами. Інноваційні напрями підвищення ефективності галузі птахівництва дають змогу поліпшити життєвий рівень населення; зміцнити фінансовий стан підприємств і розширити їх можливості щодо подальшого розвитку інноваційної діяльності, вирішити соціальні проблеми сільських територій, сприяти збереженню й оздоровленню навколишнього природного середовища [1, с. 165].

Процес вирощування всіх видів птиці включає наступні операції: племінна селекція, підготовка яєць до інкубації, інкубація, вивід молодняка, вирощування молодняка, утримання та

годівля птиці, лікування і нарешті, забій та переробка кінцевого продукту. При цьому необхідно врахувати такі чинники як біологічні особливості сільськогосподарської птиці технологічного призначення, особливості племінної роботи, технології інкубації, вирощування та утримання м'ясного молодняка. Тобто технологічний процес, як зазначалося вище, – багату-ступінчастий, вимагає значних інноваційних вкладень, а також використання новітніх технологій для утримання конкурентоспроможності на внутрішньому та світовому ринках.

Основними факторами розвитку галузі, окрім інвестицій, є технічне переоснащення і розширення виробничих потужностей птахівничих підприємств, якісне поліпшення племінних ресурсів, сучасний менеджмент і державна підтримка. Усе це повинно здійснюватися шляхом запровадження спеціальних режимів оподаткування податком на додану вартість та введення фіксованого сільськогосподарського податку, доплатою сільгосппідприємствам за проданих на забій кондиційних курей-бройлерів, частковим фінансуванням програми селекції у птахівництві, здійсненням фінансової підтримки підприємств через механізм здешевлення коротко- і довгострокових кредитів, частковою компенсацією 30% вартості складної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва, кліткового обладнання і придбання його за умовами фінансового лізингу.

У свою чергу це вимагає залучення інноваційних технологій у машинобудівну галузь України для виробництва вітчизняного обладнання птахівничої галузі. Це призведе до таких наслідків: інноваційні витрати, враховуючи високу прибутковість птахівницької галузі, дадуть швидку віддачу; виникне можливість залучення в українську економіку іноземного капіталу та інновацій через створення спільних підприємств. Стане можливими розробка і реалізація державних програм розвитку птахівництва й виробництва обладнання для даної галузі, застосування пільгового оподаткування та кредитування; створення сприятливих умов для розвитку сільськогосподарського машинобудування; виробники отримають допомогу з боку держави для розвитку селекції у птахівництві; наукові установи та виробники надаватимуть допомогу у розробці сучасного обладнання і технологічних процесів у цій галузі саме вітчизняним конструкторам.

Виробництво свіжого або охолодженого м'яса птиці в країні за 2014 р. збільшилося на 7,1% порівняно з січнем-червнем 2013 року – до 351 тис. тонн. Зокрема, у червні українські птахівники поставили на ринок 55,9 тис. тонн свіжого або охолодженого м'яса птиці, що на 1,2% перевищує результати червня 2013 року, але на 10,3% менше за показники травня 2014 року [5, с. 16].

При цьому виробництво замороженого м'яса птиці за шість місяців 2014 року перевищило показники аналогічного періоду минулого року на 36,1% і становило 83,1 тис. тонн, з яких 10,2 тис. тонн було вироблено в червні, що на 23,4% менше, ніж у червні попереднього року, і на 1,9% поступається результатам травня 2014 року.

Виробництво яєць у 2015 році передбачається довести до 17 млрд шт., тобто практично буде досягнуто рівень 1990 року (16,3 млрд шт.). Передбачається, виробництво яєць у 2015 році буде зосереджено у сільськогосподарських підприємствах (62%) і в населення (38%). Отримання запланованих обсягів виробництва харчових яєць передбачається за рахунок збільшення поголів'я несучок на 9 млн гол. (72 млн у 2015 р. проти 63 млн у 2008 році) та підвищення середньої несучості на 17 яєць.

Для комплектування товарних стад сільськогосподарських підприємств і населення загальне поголів'я племінної птиці

в репродукторних господарствах повинно становити 1,6 млн голів і у порівнянні з 2013 роком залишиться майже на тому ж рівні завдяки підвищенню її несучості.

У фермерських та селянських господарствах в основному буде використовуватися птиця вітчизняної селекції (кроси, породи), яка найбільш пристосована до місцевих умов утримання, менш вибаглива до кормів та має високу життєздатність. Для цього вже зараз є частково створена племінна база: племінні заводи та племптахорепродуктори 1-го та 2-го порядку (ППР-1 і ППР-2). Але для забезпечення фермерських і селянських господарств добовим молодняком птиці вітчизняної селекції необхідно мати поголів'я в ППР-2 близько 700 тис. гол. Для комплектування цих стад необхідні племптахорепродуктори 1-го порядку потужністю 50 тис. гол., які будуть комплектуватися із племзаводів, поголів'я птиці в яких повинно складати 20 тис. гол.

Сьогодні для виробництва яєць в Україні використовують кроси як з білою, так із коричневою шкарлупою яєць, в основному зарубіжних селекційних фірм (рис. 1), оскільки ці кроси в умовах інтенсивних технологій характеризуються високими показниками продуктивності (рис. 2).

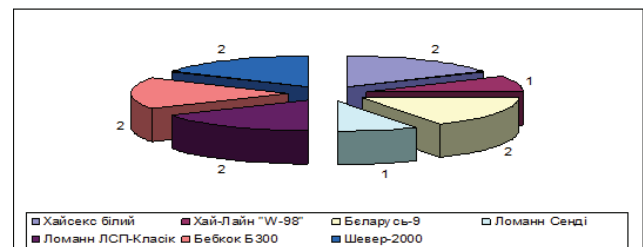


Рис. 1. Розподіл за кількістю репродукторних господарств, які займаються утриманням батьківських стад курей з білою шкарлупою яєць

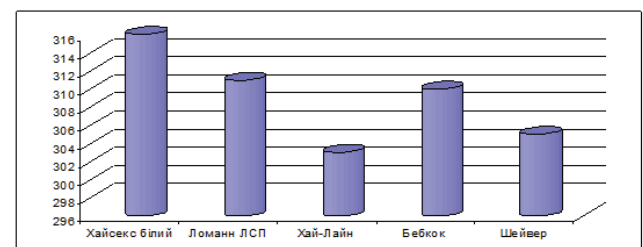


Рис. 2. Несучість на початкову несучку промислових кросів курей з білою шкарлупою яєць, шт. яєць

Галузь птахівництва чи не єдина в Україні, яка має стабільний та динамічний розвиток як обсягів виробництва, так і якості продукції. Більше того, Україна як аграрна держава має унікальну перспективу за правильної організації сільгоспвиробництва, стабільної політики, за нормально організованої податкової, фінансової систем мати перспективний аграрний бізнес. Якщо сьогодні правильно організувати аграрний бізнес, починаючи від виробництва зерна, цукрових буряків, продукції тваринництва (а тваринництво є наріжним каменем, бо саме тут найбільша додана вартість), і через тваринництво організувати ефективне використання зерна (переробка його через систему комбікормів), то далі через тваринництво станеться зростання на кожному етапі доданої вартості і в кінцевому варіанті – наповнення Держбюджету. За розрахунками Асоціації птахівників, якщо ефективно запрацюють усі програми, які тепер розробляють, то Україна зможе додатково за рік одержувати 25 млрд грн тільки за рахунок того, що ефективно запрацює тваринництво.

Основною проблемою сьогодні є те, що аграрний бізнес в Україні розвивається спонтанно. Тому що в нас практично не працюють макроекономічні правильні показники. У нас у державі податкова система, законодавча база постійно змінюються, тому бізнес не в змозі прорахувати свої кроки на майбутнє.

У теперішній час сільгоспвиробники мають преференції щодо податку на додану вартість, але в кінці кожного року виникає єдине запитання: залишаться вони чи ні? Законодавство повинно бути стабільним. Якщо прийнято на п'ять років програму розвитку аграрного блоку, то її належить підкріпити законодавством. Щоб підприємець, вкладаючи гроші, розумів, як він працюватиме через п'ять років. Тобто в країні чітко повинно бути зрозумілим: якою буде купівельна спроможність населення, як використовують певні товари, якими будуть цінові тренди. Розвиток повинен бути прогнозованим, правильним, а отже, ефективним. Держава повинна вміло регулювати певні ринкові моменти (наприклад, тарифи) через свої інституції.

Птахівничий бізнес високоєфективний за умови правильної його організації. У ньому працюють серйозні інвестори, які повинні розуміти, наскільки ефективно й стабільно можна розвивати виробництво. А для цього потрібно мати інструментарій, який допоміг би активно лобювати їхні інтереси, що й роблять у всьому світі.

У 2003 році було розроблено прийнято постанову Кабінету Міністрів про часткову компенсацію сільськогосподарським товаровиробникам процентних ставок за кредитами комерційних банків, тобто щодо здешевлення фінансових ресурсів для сільгоспвиробників. Це дуже ефективний механізм, який допомагає бізнесу мати доступні ресурси. Якщо в Європі «вартість грошей» становить близько 3-4%, то в Україні – 18-20%. І коли держава компенсувала близько 12%, то зрозуміло, що вартість грошей знизилась до 7-8%. Передбачено і довгострокове кредитування (до трьох років), що посприяло оновленню обладнання завдяки залученню кредитних коштів.

На сьогоднішній день уряду потрібно відновити дотації сільськогосподарським виробникам та обмежити імпорту м'яса. Це, зокрема, преференції у питаннях прямих дотацій на м'ясо. Минулого року в галузі птахівництва це було 90 мільйонів гривень, цього року планується отримати близько 200 млн грн. Торік дотація становила 25 копійок на один кілограм живої маси птиці, в цьому році – 45. Компенсація складної техніки вітчизняного виробництва – 30 відсотків, що дало змогу переобладнати виробництво, особливо яєчне.

Висновки і пропозиції. Визначимо кроки, спрямовані на стабілізацію внутрішнього м'ясного ринку:

- відновити надання бюджетної дотації сільгосптоваровиробникам за вирощений та зданий на забій молодняк великої рогатої худоби, свиней та птиці;

- створити на базі існуючої державної фінансової установи аграрний банк України, який матиме спеціальні процедури формування ліквідності та забезпечуватиме агропромислові підприємства кредитами максимум під 5% річних і не менше ніж на 7-10 років;

- створити сприятливі умови для надання кредитів та компенсації відсоткової ставки по ним, за рахунок коштів державного бюджету, промисловим тваринницьким та птахівничим комплексам;

- у рамках законодавства СОТ максимально обмежити ввезення м'ясної сировини на митну територію України через механізми видачі дозволів, ввести в 2015 році квотування імпорту м'яса свинини та птиці за кількістю та країнах походження товару в межах розроблених Мінекономіки

та Мінагрополітики України балансів попиту та пропозиції; проводити митне оформлення виключно за умови проведення розширеного контролю безпечності якості м'ясної сировини при обов'язковій наявності ліцензійних складів у імпортерів;

- з метою уникнення реекспорту м'ясної сировини запровадити прямі поставки із країн-експортерів;

- дозволити лише через морські пункти пропуску надходження на митну територію України м'ясної продукції з країн, з якими відсутні наземні шляхи сполучення (схеми через треті країни);

- доручити МЗС, Мінагрополітики безумовно дотримуватися угоди про співпрацю в галузі ветеринарії Держав учасниць СНД з метою не допущення кримінальних схем при транзиті м'ясопродукції через митну територію України до Придністров'я;

- посилити контроль органів влади за несанкціонованим ввезенням м'ясопродукції, заборонити ввезення м'яса механічного обвалювання, тримінгу, каркасів та іншої низькосортної м'ясної продукції;

- з метою недопущення заниження митної вартості м'ясної продукції, Митним органам визначення митної вартості імпортованої м'ясної продукції з обов'язковим врахуванням інформації зовнішньоторговельних та біржових організацій про вартість товару, висновків спеціалізованих експертних організацій та вантажної митної декларації країни відправлення (походження) товару. Терміново прийняти постанову Кабміну щодо переліку документів, необхідних для здійснення митного контролю та митного оформлення товарів поданого Мінфіном України.

- внести до Митного кодексу України такі зміни: доповнити статтю 1 пунктом 39 наступного змісту: «Товари групи ризику – товари, які найчастіше декларуються не за своїм найменуванням або невідповідним кодом УКТ ЗЕД з метою ухилення від заходів тарифного та нетарифного регулювання ЗЕД та товари, при класифікації яких у митниці виникають труднощі. Перелік товарів групи ризику визначається Кабінетом Міністрів України».

- на урядовому рівні сприяти експорту м'яса птиці та продукції його переробки до країн ЄС, Російської Федерації та інших країн.

Необхідно також прискорити прийняття розроблених Мінагрополітики рішень уряду, зокрема щодо затвердження концепції та програми розвитку тваринництва; технічних регламентів та мінімальних специфікацій якості на продукцію тваринництва; визначення компетентного органу з питань державного контролю за виробництвом і готовою продукцією тваринного походження та її експортом; процедури ввезення та реєстрації продуктів з вмістом генетично модифікованих організмів з обов'язковим погодженням профільних громадських організацій.

Україна завдяки сприятливим агрокліматичним умовам має один із найбільших у світі потенціалів для розвитку агропромислового комплексу (АПК), зокрема у сфері птахівництва. Тож варто намагатися реалізувати цей природний та людський потенціал, знайти своє місце у світовому виробництві з залученням наукових досягнень різних напрямів.

Література:

1. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / [В.П. Галушко, Гвідо Ван Хуленбрук, В.І. Артиш та ін.]. – К. : Нічлава, 2009. – 348 с.
2. Момот О.І. Дослідження поняття «якість» і його особливостей в Україні / О.І. Момот // Зб. наук. праць Черкас. держ. технол. ун-ту. Серія: Економічні науки. – Черкаси : ЧДТУ, 2007. – Вип. 17. – С. 236-240.

3. Петров Є. Про стан галузі птахівництва України та її майбутнє / Є. Петров // Ефективне птахівництво. – 2010. – № 3. – С. 10-13.
4. Яйця у шкарлупі. Настанови щодо постачання і контролювання якості. (ЕЕК ООН NO. 42:1994, IDT) : ДСТУ ЕЕК ООН NO. 42:2008. – Режим доступу. : <http://rs.gntb.gov.ua>.
5. Food and Agricultural Policy Research Institute / University of Missouri – Columbia // Ames, Iowa U.S.A. // 2013. – P. 334–364.
6. Україна. Каб. Міністрів. Про стандартизацію і сертифікацію : декрет ... від 10.05.1993 р. № 46-93 // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 27. – Ст. 289.

Ставская Ю.В. Предпосылки развития предприятий отрасли птицеводства в условиях глобализации агропродовольственного рынка

Аннотация. В статье описаны тенденции развития отрасли птицеводства и ее значение в условиях глобализации агропродовольственного рынка. Раскрыты особенности отрасли птицеводства по сравнению с другими отраслями. Исследована селективная работа в птицеводстве. Предложены пути, направленные на стабилизацию внутреннего рынка мясной продукции.

Ключевые слова: система управления качеством, мясо, яйца, птицеводство, безопасность, экономическая эффективность, менеджмент.

Stavska U.V. The background of the poultry industry in a globalized of agrifood market

Summary. The trends of the poultry sector and its role in a globalized of agrifood market. The features poultry industry compared to other industries. The selective work in the poultry industry was studied. The ways to stabilize domestic beef market.

Keywords: quality management, meat, eggs, poultry, safety, economic efficiency, management.

*Харковина О.Г.,
аспірант кафедри економіки, обліку та аудиту,
Європейський університет*

ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті розглянуто підходи до трактування категорій «організаційно-економічний механізм», «організаційно-економічний механізм управління інтелектуальним капіталом». Також визначені складові та алгоритм реалізації організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом на підприємстві.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, управління інтелектуальним капіталом, організаційно-економічний механізм, підходи до формування організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. З огляду на сучасні суспільні тенденції, які відображають економічну та політичну кризи в країні, вітчизняні підприємства перебувають в умовах негативного впливу зовнішнього середовища. Кожне підприємство повинно швидко адаптуватися до змін, які несе зовнішнє середовище, при цьому повною мірою використовувати власний інтелектуальний капітал та наявні ресурси.

Для планомірного нарощування інтелектуального капіталу підприємства та збільшення об'єктів інтелектуальної власності у структурі капіталу підприємства необхідно здійснювати ефективне його управління. З метою дотримання принципу системності по відношенню до управлінських дій на рівні господарювання підприємства необхідно впроваджувати організаційно-економічний механізм управління інтелектуальним капіталом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з даної теми, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Даній проблематиці присвячено значну кількість наукових праць. Зокрема, питання організаційно-економічного механізму управління займалися такі вчені, як І. Бєлая, Г. Козаченко, В. Кушнірук, Ю. Лисенко, Ю. Лузан, В. Федорович, І. Фесенко, Х. Черевко, С. Щєглюк та ін. Проблеми визначення організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом були висвітлені у працях О. Кєндєхова, О. Мірошніченко, О.В. Савченко, В.П. Соловійов, С. Щєглюк, О. Чала та ін.

Проте з аналізу літературних джерел можна зробити висновок, що недостатньо вивчені підходи до формування організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства та алгоритму його реалізації. Тому виникає завдання для подальшого дослідження цього аспекту.

Метою статті є удосконалення підходів до формування організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства та алгоритму його реалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Численні наукові дослідження підтверджують, що саме здатність

країни до технологічних змін, спроможність суспільства опанувати знання є визначальною ознакою його спроможності до соціально-економічного добробуту на основі інноваційного піднесення. Також, як свідчать дослідження наукових джерел і практика господарювання, незважаючи на порівняно широку вживаність терміну «організаційно-економічний механізм», існує проблема щодо формування дієвого та універсального способу його стимулювання. Тому на основі аналізу та конкретизації елементів спробуємо з'ясувати зміст категорії організаційно-економічного механізму [13].

Для розуміння підходів до формування організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства варто розглянути сутність категорій «організаційно-економічний механізм», «організаційно-економічний механізм управління інтелектуальним капіталом». Зміст даних категорій не має єдиного трактування.

Для глибшого розуміння потрібно навести змістові характеристики категорії «організаційно-економічний механізм». За твердженням вченого О. Савченко, організаційно-економічний механізм є частиною системи господарювання в конкретний період розвитку національного господарства будь-якої країни та являє сукупність двох різнорідних, але взаємопов'язаних складових – організаційної складової та економічного компонента [8].

Організаційно-економічний механізм, на думку вченого Г. Козаченко, являє собою управління, що представляє сукупність управлінських елементів і способів їх організаційної, інформаційної, мотиваційної та правової підтримки, шляхом використання яких, з урахуванням особливостей діяльності підприємства, забезпечується досягнення певної мети [3, с. 27].

На думку І. Білої, організаційно-економічний механізм – це система формування цілей та стимулів, що дозволяють перетворювати у процесі трудової діяльності динаміку матеріальних та духовних потреб суспільства у динаміку засобів виробництва та кінцевих результатів виробництва, які спрямовані на повне та ефективне задоволення цих потреб [1, с. 8].

Група вчених – В. Кушнірук, О. Єрмаков, О. Шебаніна – вважають, що організаційно-економічний механізм – це система організаційних та економічних форм і методів ведення господарства, що спонукає до підвищення ефективності функціонування виробничих систем та спрямована на свідоме використання економічних законів і досягнення поставлених стратегічних цілей суб'єктами підприємницької діяльності [7, с. 9].

У своїх працях Ю. Лузан висвітлює організаційно-економічний механізм як спосіб забезпечення реалізації вимог об'єктивних законів у процесі суб'єктивної людської діяльності (охоплює широкі надбудовні відносини (політичні, ідеологічні, морально-етичні, правові тощо), що активно впливають на базис) [5, с. 3].

Отже, з вищенаведеного можливо зробити висновок, що у більшості випадків організаційно-економічний механізм розглядають з позиції системи, що не може існувати в замк-

неному просторі на рівні окремого суб'єкту господарювання. Для організаційно-економічного механізму характерні відкритість та динамічність. Ці характеристики відображують можливість реакції механізму на вплив внутрішніх і зовнішніх факторів, тому що і підприємство, і його діяльність можуть змінюватися залежно від різних факторів впливу. Варто зазначити, що термін «організаційно-економічного механізму», широко використовують щодо різних сфер господарювання та різних проблем.

З приводу мети існування організаційно-економічного механізму на підприємстві варто сказати, що вчені виділяють організаційно-економічний механізм управління та організаційно-економічний механізм розвитку. При цьому останні все ж таки розкривають з позиції управління. Тому варто зупинитися на визначенні характеристик організаційно-економічного механізму по відношенню до системи управління підприємства.

Необхідно сказати, що будь-який механізм управління розглядають як складову частину системи управління, що забезпечує дієвий вплив на фактори, стан яких обумовлює результат діяльності об'єкта управління [4, с. 86].

У своїх роботах В. Федорович дає визначення організаційно-економічного механізму управління як різноманітної ієрархічної системи основних взаємозв'язаних між собою елементів та їх типових груп (суб'єктів, об'єктів, принципів, методів й інструментів і тому подібне), а також способів їх взаємодії, включаючи інтеграцію і дезінтеграцію, в ході і під впливом яких гармонізуються економічні стосунки (інтереси) держави, власників (учасників і акціонерів), кредиторів і персоналу, включаючи представників вищого менеджменту корпорації, і суспільства [9, с. 45].

На думку вченого Х. Черевко, різноманітні трактування поняття організаційно-економічного механізму управління дають змогу виділити два основні підходи дослідників до його визначення: 1) організаційно-економічний механізм як сукупність управлінських методів та інструментів; 2) організаційно-економічний механізм як система управління. Відповідно до першого підходу дається досить широке трактування організаційно-економічному механізму, вважаючи його сукупністю різноманітних процесів, послідовностей стану або частин деякої системи, порядку визначення економічної діяльності. Відповідно до другого підходу організаційно-економічний механізм виступає як система управління. У цьому випадку системний підхід до формулювання самого механізму розкривається і конкретизується за допомогою організаційної та економічної складових. Однак розгляд їх виключно як «елементів впливу» на управлінський процес не видається аргументованим. З цього формулювання випливає, що механізм управління є фактором впливу на процес управління [12, с. 60].

Коли мова йде про організаційно-економічний механізм управління будь-якої сфери діяльності підприємства, економічна складова цього механізму буде полягати не тільки у методах, але й у цілях його функціонування. Економічна складова відповідає за фінансове забезпечення, сприяє розвитку трудових ресурсів і нарощуванню інтелектуального потенціалу, а також здійснює контроль і оцінку ефективності діяльності. Відповідно організаційна складова наповнюється більш широким змістом як організація економічних цілей взагалі, а не обмежується тільки організаційними методами управління, тобто вона містить у собі й організаційно-структурні, і соціально-психологічні, й адміністративні аспекти. Організаційна складова механізму управління передбачає виконання таких функцій як вибір і обґрунтування методів організації і регулювання діяльності,

а також впровадження прогресивних форм організації праці і ефективної системи її мотивації [10, с. 141].

На нашу думку, організаційно-економічний механізм варто розглядати крізь призму системного підходу, в якому будуть розкриватися та враховуватися усі організаційні та економічні складові з метою створення більш якісного та ефективного управління.

Тепер необхідно зробити аналіз визначення організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства.

На думку О.В. Кендюхова, організаційно-економічний механізм управління інтелектуальним капіталом підприємства являє собою саморегулюючу систему елементів та об'єктів управління (типів і видів інтелектуального капіталу), у якій відбувається цілеспрямоване перетворення впливу елементів управління на необхідний стан або реакцію інтелектуального капіталу і яка має вхідні впливи у формі зовнішніх вимог і вихідну реакцію у вигляді результатів використання і відтворення інтелектуального капіталу [2, с. 10].

Науковець О. Чала розглядає організаційно-економічний механізм управління інтелектуальним капіталом підприємства з позиції саморегулюючої системи, яка відрізняється від існуючих наявністю рівнів стратегічного та оперативного управління [11].

Науковці О. Мірошніченко та В. Карюк вважають, що усі елементи організаційно-економічного механізму управління інноваційної діяльності підприємств можна об'єднати у три блоки.

Перший – теоретичні і методологічні основи інновацій, узгодження стратегії розвитку промислового виробництва і інноваційної діяльності на підприємстві згідно наявного інноваційного потенціалу та оцінка сучасного стану промислового виробництва.

Другий блок – відображає елементи механізму регулювання інноваційної діяльності, а також реформування промислових підприємств (або виробничого процесу) як основної передумови сприйняття інноваційних процесів у на підприємстві та, зокрема, у виробничій діяльності.

Третій блок – основні напрямки активізації інноваційної діяльності підприємства. У сукупності усі три блоки складають систему елементів організаційно-економічного механізму, які повинні забезпечити взаємне поєднання інноваційного процесу в напрямі розробки та впровадження науково-технологічних інновацій у системі промислового виробництва.

Впровадження побудованих за такою схемою організаційно-економічних механізмів управління інноваційної діяльності вітчизняних підприємств у кінцевому підсумку повинно призвести до забезпечення стабільності економічного розвитку як на рівні галузі, так і на рівні країни [6].

На нашу думку, організаційно-економічний механізм управління інтелектуальним капіталом підприємства – це система у складі якої є організаційний (заходи з організації, управління, зміни в організаційній структурі) та економічний блоки (аналіз, контроль та оцінка діяльності), а також цілі, функції, методи, структури, суб'єкти та об'єкти управління. У загальному вигляді цей механізм може бути поданий як сукупність окремих блоків, що утворюють систему функціональних зв'язків між об'єктами, суб'єктами, засобами, методами та іншими складовими діяльності і можуть використовуватися для досягнення покращення стану інтелектуального капіталу підприємства, як його стратегічної цілі. Першим етапом буде формування цілі розробки організаційно-економічного механізму. Ціллю може виступати: нарощування інтелектуального капіталу підприєм-

ства та збільшення об'єктів інтелектуальної власності у структурі капіталу підприємства в умовах кризи. Далі розробляється підґрунтя механізму, а саме методичні та теоретичні підходи і концептуальні положення.

Окремо необхідно розробити принципи функціонування та інструменти реалізації (методичний базис). Він може складатися із методик аналізу, моніторингу, методів оцінки, моделей. У подальшому необхідні важелі забезпечення механізму та розрахунків результату реалізації. Окрім визначення елементів організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства необхідно розробити алгоритм його реалізації. Адже етап впровадження механізму визначає ефективність його дії. У загальному вигляді алгоритм реалізації організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом подано на рисунку 1.

Використання запропонованого алгоритму реалізації організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом створить основу для забезпечення високих темпів нарощування ресурсного потенціалу підприємства, дозволить підприємству в повному обсязі реалізувати його цілі та задачі, зокрема щодо ефективного використання інтелектуального капіталу. Враховуючи наведене та умови невизначеності, характерні для зовнішнього середовища для вітчизняних підприємств, доцільно дотримуватися кожного етапу наведеного алгоритму реалізації організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства для отримання ефекту у вигляді досягнення стратегічної мети.

Висновки з дослідження і перспективи подальших пошуків у даному науковому напрямі. Категорія «організаційно-економічних механізмів» залишається предметом дискусії науковців. Різноманітність підходів до визначення цієї категорії обумовлює наявність великої кількості наукових праць за цією тематикою. Проте, на нашу думку, трактувати категорію організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства необхідно як систему у складі якої є організаційний (заходи з організації, управління, зміни в організаційній структурі) та економічний блоки (аналіз, контроль та оцінка діяльності), а також цілі, функції, методи, структури, суб'єкти та об'єкти управління. У загальному вигляді, який може бути поданий як сукупність окремих блоків, що утворюють систему функціональних зв'язків між об'єктами, суб'єктами, засобами, методами та іншими складовими діяльності і може використовуватися для досягнення покращення стану інтелектуального капіталу підприємства як його стратегічної цілі. Наведений алгоритм реалізації організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства орієнтований на посилення ролі стратегічного підходу та базується на ринковому, державному нормативно-правовому та внутрішньому механізмах регулювання діяльності щодо формування та використання інтелектуальних ресурсів підприємств.

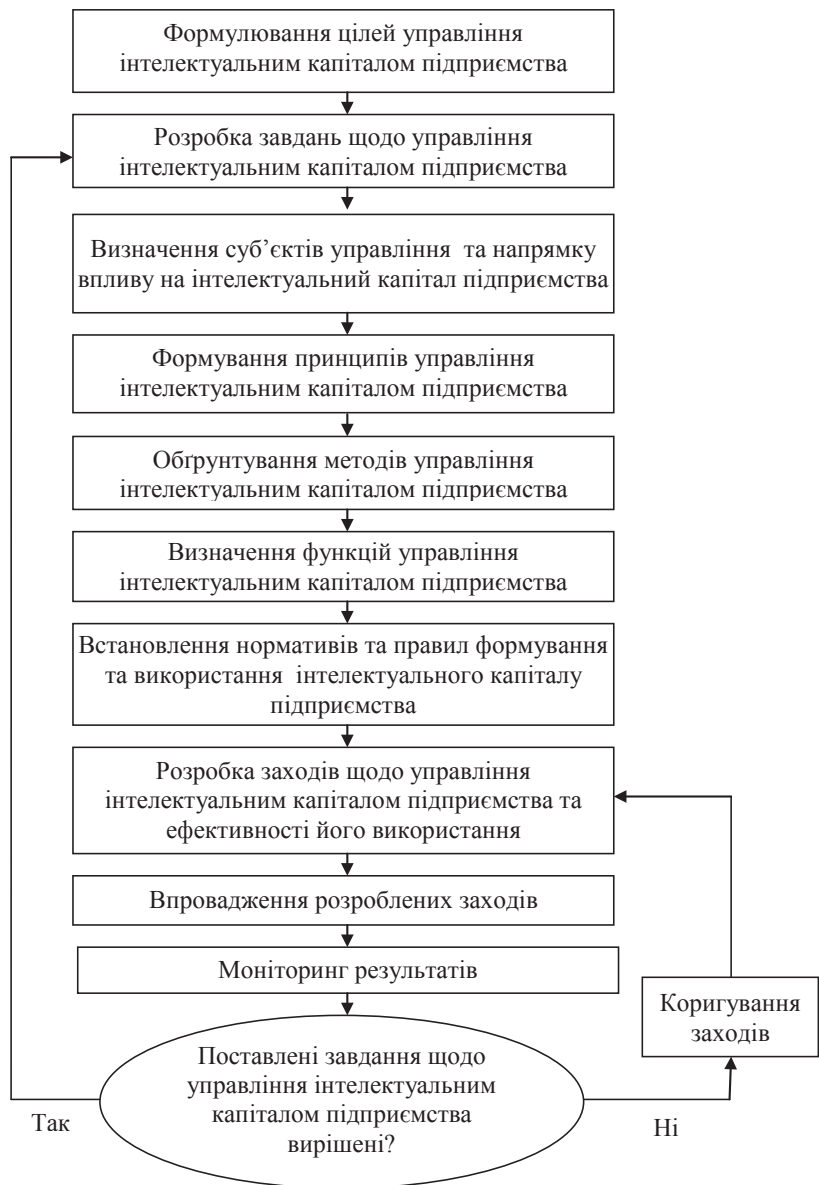


Рис. 1. Алгоритм реалізації організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом на підприємстві

Джерело: дослідження автора

Література:

1. Беляя И.П. Концептуальная модель организационно-экономического механизма управления гибкостью производственных систем / И.П. Беляя, П.В. Егоров // Вісник Донецького університету / Серія В: Економіка і право. – Донецьк : ДонУ, 2004. – № 2. – С. 7-16.
2. Кендюхов О.В. організаційно-економічний механізм управління інтелектуальним капіталом підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук. – 08.00.04 / О.В. Кендюхов. – Донецьк, 2007. – 33 с.
3. Козаченко Г.В. Організаційно-економічний механізм як інструмент управління підприємством / Г.В. Козаченко // Економіка. Менеджмент. Підприємство. – 2003. – № 11. – С. 27-38.
4. Лисенко Ю.О. Організаційно-економічний механізм управління підприємством / Ю. Лисенко, П. Єгоров // Економіка України. – 1997. – № 1. – С. 86-87.
5. Лузан Ю.П. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України: теоретично-методологічний аспект / Ю.П. Лузан // Економіка АПК. – 2011. – № 2. – С. 3-12.
6. Мірошніченко О.Ю., Карюк В.І. Етапи формування організаційно-економічного механізму інноваційної діяльності підприємств / О.Ю. Мірошніченко, В.І. Карюк // Електронне наукове фахове

- видання «Ефективна економіка». – 2012. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=932>.
7. Організаційно-економічний механізм ефективного ведення садівництва в аграрних підприємствах регіону : монографія / В.С. Кушнірук, О.Ю. Єрмаков, О.В. Шибаніна ; за ред. проф. О.Ю. Єрмакова. – Миколаїв : МДАУ, 2009. – 232 с.
 8. Савченко О.В., Соловійов В.П. Сутність та складові організаційно-економічного механізму стимулювання інноваційної діяльності на підприємстві / О.В. Савченко, В.П. Соловійов // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2013. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2635>.
 9. Федорович В.О. Состав и структура организационно-экономического механизма управления собственностью крупных промышленных корпоративных образований / В.О. Федорович // Сибирская финансовая школа. – 2006. – № 2. – С. 45-54.
 10. Фесенко І.А. Організаційно-економічний механізм управління ресурсним потенціалом вугледобувних підприємств / І.А. Фесенко // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 1. – С. 138-142 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/45451/28Fesenko.pdf?sequence=1>.
 11. Чала О. організаційно-економічний механізм управління інтелектуальним капіталом підприємства / О.В. Чала // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2012. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1678>.
 12. Черевко Х. Теоретичні аспекти організаційно-економічного механізму управління діяльністю страхових організацій / Черевко Х.Л. // Вісник Львівського політехнічного університету. – 2012. – С. 57-65 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/17266/1/10-57-65.pdf>.
 13. Щеглюк С.Д. Механізми стимулювання інноваційної діяльності і концентрації ресурсів економіки регіону [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2009_5_1/087-093.pdf.
- Харковина А.Г. Подходы к формированию организационно-экономического механизма управления интеллектуальным капиталом предприятия**
Аннотация. В статье рассмотрены подходы к трактовке категорий «организационно-экономический механизм», «организационно-экономический механизм управления интеллектуальным капиталом». Также определены составляющие и алгоритм реализации организационно-экономического механизма управления интеллектуальным капиталом на предприятии.
Ключевые слова: интеллектуальный капитал, управления интеллектуальным капиталом, организационно-экономический механизм, подходы к формированию организационно-экономического механизма управления интеллектуальным капиталом предприятия.
- Kharkovyna O.H. Approaches to formation of organizational and economic mechanism of intellectual capital management enterprises**
Summary. The article describes categories interpretation approaches «Economic management mechanism», «intellectual capital economic management mechanism». It also identifies constituents and algorithm for intellectual capital of the enterprise economic management mechanism realization.
Keywords: intellectual capital, intellectual capital management, organizational and economic mechanism, approaches to formation of organizational and economic mechanism of intellectual capital company.

*Хемраєв Р.Р.,
аспірант кафедри економіки,
Національний транспортний університет*

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО У СФЕРІ КОМУНАЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ

Анотація. На сьогодні міські пасажирські перевезення залишаються не повністю вирішеною проблемою, для подолання якої треба повністю змінити систему функціонування міського пасажирського транспорту. Залучення приватних інвестицій дає можливість впровадити нові технології та підвищує рівень управління функціонуванням міського пасажирського транспорту. Низький рівень управління системою такого функціонування не дає можливість стежити за якістю перевезення пасажирів, більш низький рівень якості перевезень спостерігається на околицях міста. Для вирішення цієї проблеми необхідно залучити приватний капітал, створити державно-приватні партнерські підприємства, що дозволить підвищити конкурентоспроможність, якість, результативність та ефективність комунальних перевезень.

Ключові слова: державне партнерство, приватне партнерство, комунальний транспорт, система.

Постановка проблеми. Стан сучасного ринку пасажирських перевезень та особливості його функціонування зумовлюють потреби формування нової системи управління економічними процесами, які виникають на ринку. Під впливом зміни ринкової кон'юнктури суб'єкти цього ринку перетворюються на надскладні динамічні системи, необхідність динамічного управління якими потребує застосування методів адекватних особливостям зовнішнього та внутрішнього середовища.

Підвищення конкурентоспроможності суб'єктів ринку перевезень може бути досягнуто шляхом посилення уваги до можливостей отримання підприємствами конкурентних переваг. Це може бути зроблено через налагодження взаємовигідних відносин з партнерами, що діють на ринку. Кожен з них вносить свою частку в забезпечення конкурентних переваг.

Отже, підставою ефективної діяльності суб'єктів ринку міських пасажирських перевезень є практичне впровадження концепції партнерських відносин, які відображають розвиток взаємовідносин на ринку перевезень, є соціально-економічними відносинами й передбачають спільні дії та зусилля сторін зі спільними інтересами.

Формування партнерських відносин стає елементом стратегії підприємства перевізника та фундаментом успішної конкурентної боротьби, що дозволить сформувати додаткові передумови економічного зростання.

Характерно, що багато іноземних підприємств вже усвідомили необхідність формування ефективних партнерських відносин та оцінюють їх як основний актив компаній.

Нині проблема дослідження процесу формування партнерських усіх відносин суб'єктів ринку, зокрема ринку міських пасажирських перевезень, недостатньо відображена у вітчизняній та зарубіжній літературі.

Основні дослідження та публікації. Найвідомішими іноземними науковцями в цієї галузі є П. Гембл, Я. Гордон, О. Ковальов, С. Кушч, Т. Левіт, О. Третяк, Дж. Шет, О. Юлдашева. Вітчизняними дослідниками зазначеної теми є В. Заруб,

Є. Крикавський, Л. Мороз, Д. Райко, Т. Решетілов, Л. Романенко, Є. Ромат, О. Телетов, А. Федерченко, Н. Чухрай та інші.

Метою статті є аналіз підходів до організації ефективної роботи партнерів на ринку міських пасажирських перевезень на різних сегментах ринку.

Основний матеріал. В сучасних умовах однією з найбільш важливих конкурентних переваг стає схильність до співпраці та постійний пошук найбільш ефективних партнерських відносин, що дозволять суб'єктам ринку досягти, зберегти і посилити свої конкретні переваги.

Раніше бізнес міг зростати тільки одним з двох способів: або внаслідок природного розвитку, або шляхом поглинань. Сучасний бізнес зростає за рахунок різноманітних альянсів, спільних підприємств і партнерства зі споживачами, але це, на жаль, розуміють одиниці.

Сучасний етап розвитку економічної системи характеризується появою ефективних форм і механізмів взаємодії підприємств. Політика прямого зіткнення інтересів підприємств на ринку все частіше поступається застосуванню позаконкурентних технологій та засобів поведінки підприємства. Виникає об'єктивна можливість переходу від стратегії протистояння до партнерських відносин як основи взаємодії суб'єктів ринку.

При цьому необхідно виділити конкурентні переваги від довгострокових партнерських відносин: зниження трансакційних витрат, підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності за рахунок спільної стратегії, підвищення прозорості спільної діяльності.

Саме конкуренція на ринку стимулює формування конкурентних переваг на засадах партнерських відносин, спонукає підприємства до пошуку нових джерел, що робить їх більш конкурентоспроможними та дає можливість вести більш ефективну діяльність. Конкурентна перевага з'являється тоді, коли фірма вдається виконувати необхідні дії з більш низькими сукупними витратами, ніж її конкурентам, або виконувати певні дії унікальними способами, що створюють нецінову споживчу цінність і підтримують додану вартість. Здатність створювати споживчу цінність залежить від того, як фірма впливає на діяльність своїх каналів та користувачів. Встановлення партнерських відносин із ключовими зацікавленими групами й створює ту нецінову споживчу цінність, що дає фірмі істотну конкурентну перевагу перед іншими компаніями в галузі.

Підвищення ефективності функціонування суб'єктів підприємницької діяльності обґрунтовує потребу формування довготривалих відносин партнерства для використання вміння, навиків та ресурсів інших підприємств, що сприяє розвитку та впровадженню у практику партнерських відносин.

Ключові ідеї партнерських відносин, що надають можливість отримати стійкі конкурентні переваги на основі управління відносинами з партнерами, є акцент на довгострокову співпрацю, формування відносин з огляду на довгострокову перспективу; взаємовигідний підхід, забезпечення виграшу у довгостроковій перспективі; створення цінностей (для кожної зі сторін), які можна отримати в результаті взаємодії з партне-

рами; активність кожної зі сторін відносин для підтримання та розвитку співпраці.

Відтак фундаментальною основою забезпечення конкурентоздатності суб'єктів підприємницької діяльності в сучасних ринкових умовах є процес формування конкурентних переваг на засадах партнерських відносин. Саме партнерські відносини формування довготривалих відносин співпраці і довіри між суб'єктами ринку з метою отримання двосторонньої вигоди дають можливість сповна використовувати чи розвивати таку здатність щодо наявних та потенційних можливостей середовища функціонування підприємства.

Ідентифікація суб'єктів партнерських відносин за типами та характером партнерства дозволяє визначити схему взаємозв'язків суб'єктів партнерських відносин ринку.

Перша група партнерства – прямі партнерські відносини, які містять взаємовідносини з бізнес-одинацями, з якими підприємство безпосередньо будує партнерські відносини щодо взаємовигідної співпраці, створення додаткових цінностей для споживача, зменшення затрат при укладанні договорів, взаємодопомоги у критичних ситуаціях тощо. До першої групи суб'єктів партнерських відносин належать постачальники, маркетингові посередники, надавачі ділових послуг, конкуренти.

Встановлення та підтримання партнерських відносин з конкурентами (як з наявними, так і з новими гравцями ринку) дозволять підприємствам, з одного боку, розширити межі своєї діяльності та підвищити її ефективність шляхом зниження витрат та вивчення досвіду конкурента і, з іншого боку, вирішити спільні для конкурентів питання та проблеми в межах усієї галузі.

Друга група суб'єктів – опосередковані партнерські відносини. До неї доцільно зараховувати контактні аудиторії, зокрема: фінансові, банківські та кредитні установи; бюджетні організації та органи влади; засоби масової інформації; громадські організації; місцеву громадськість тощо. Контактні аудиторії фірми – установи заклади, асоціації та група людей, які виявляють реальний чи потенційний інтерес до фірми і впливають на її здатність досягти визначених цілей. Такий напрямок дає можливість формувати партнерські відносини із зацікавленими групами з урахуванням критерію перспективності, обов'язковості взаємодії, впливу на громадську думку.

Третя група суб'єктів партнерських відносин формує імідж підприємства, відіграє важливу роль при формуванні партнерських відносин з суб'єктами першої та другої груп і має характер внутрішньо-фірмових партнерських відносин.

Основою формування концепції партнерських відносин повинен стати системний підхід до досягнення цілей та використання можливостей суб'єктів промислового ринку з метою задоволення власних комерційних потреб та досягнення бажаної задоволеності потреб суб'єктів промислового ринку більш ефективними, ніж конкуренти, методами. Зазначений підхід передбачає, що підсистема партнерських відносин тісно взаємодіє з іншими підсистемами суб'єкта промислового ринку: фінансовою, інноваційною, інвестиційною, виробничою, збутовою, стратегічного планування тощо.

Інтеграція всіх підходів дає можливість вести мову про важливість комплексного підходу до партнерських відносин, що перетворює їх на складну систему. Такий підхід дозволить підвищити результативність діяльності суб'єктів ринку перевезень.

Результатом впровадження концепції партнерських відносин на ринку є формування партнерської мережі – нематері-

ального активу, що складається із підприємства та всіх інших зацікавлених в його роботі суб'єктів ринку. До основних ознак партнерської мережі належать такі: наявність узгодженої мети функціонування партнерської мережі; виконання всіма учасниками партнерської мережі своїх функцій; наявність єдиного координаційного органу в рамках мережі; усвідомлення учасниками мережі потреби орієнтації на кінцевих споживачів; існування в межах партнерської мережі чітких домовленостей між учасниками щодо їх прав та обов'язків; взаємодія між учасниками партнерської мережі на тривалій і взаємовигідній основі.

Висновки. Сучасний ринок пасажирських перевезень формується з учасників як державної, так й приватної форм власності. Суб'єкти ринку потребують нової системи управління економічними процесами, що відбуваються на ринку. Для вирішення проблеми необхідно досягти налагодження взаємовигідних відносин між державними та приватними учасниками ринкових процесів та запровадження відповідних партнерських відносин.

Партнерська мережа в міському комунальному транспорті – це комплексний, складний процес створення вартості послуг, цінності відносин та корисності. Пропозиція унікальної вартості сприяє розвитку відносин з клієнтом, і тривалість цих відносин забезпечує отримання цінності як клієнтом, так й підприємством.

Література:

1. Брамский К.А. Первый в мире троллейбусный поезд / К.А. Брамский // Городское хозяйство Украины. – 2013. – № 4. – С. 30–31.
2. Бурдак І.Г. Управління стратегічною взаємодією підприємства та суб'єктами зовнішнього середовища / І.Г. Бурдак, Т.А. Клімович, Ю.Л. Рудь // Науковий вісник КУЕІТУ. Серія «Нові технології». – 2009. – № 1(23). – С. 105–109.
3. Транспортні технології в системах логістики / М.Ф. Дмитриченко, П.Р. Левковець, А.М. Ткаченко, О.С. Ігнатенко, Л.Г. Зайончик, І.М. Статник. – К., 2007.
4. Друкер П. Рынок: как выйти в лидеры. Теория и практика (Предпринимательство и инновации. Практика и принципы) / П. Друкер. – М.: Book chamber international, 2002. – 352 с.
5. Елисеев С.Ю. Государственно-частное партнерство в транспортном секторе. Зарубежный опыт / С.Ю. Елисеев, В.В. Максимов // ВКСС Connect. – 2008. – № 2. – С. 8–12.
6. Крат В.И. Владимир Филлипович Веклич / Крат В.И. // Коммунальное хозяйство городов. – 1998. – № 17. – С. 3–9.
7. Лудченко О.А. Технічна експлуатація і обслуговування автомобілів: організація, планування і управління : підручник / О.А. Лудченко, Я.О. Лудченко. – 2-е вид. перероб. – К.: Логос, 2014. – 464 с.
8. Мороз Л.А. Маркетинг: підручник / Л.А. Мороз, Н.І. Чухрай; за ред. Л.А. Мороз. – 4-е вид. – Л.: Нац.ун-т «Львівська політехніка», 2009. – 244 с.
9. Портер М. Конкуренция / М. Портер; пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 608 с.
10. Коссой Ю.М. Экономика и управление на городском электрическом транспорте / Ю.М. Коссой. – М., 2002. – 352 с.

Хемраев Р.Р. Государственно-частное партнерство в сфере коммунального транспорта

Аннотация. На сегодня городские пассажирские перевозки остаются не полностью решенной проблемой, для преодоления которой нужно полностью изменить систему функционирования городского пассажирского транспорта. Привлечение частных инвестиций дает возможность внедрить новые технологии и повышает уровень управления функционированием городского пассажирского транспорта. Низкий уровень управления системой функционирования не дает возможность

следить за качеством перевозки пассажиров, более низкий уровень качества перевозок наблюдается на окраинах города.

Для решения этой проблемы необходимо привлечь частный капитал, создавать государственно-частные партнерские предприятия, что позволит повысить конкурентоспособность, качество, результативность и эффективность коммунальных перевозок.

Ключевые слова: государственное партнерство, частное партнерство, коммунальный транспорт, система.

Hemrayev R.R. Public-private partnership in the field of municipal transport

Summary. Today, urban passenger transport are not fully solve the problem. To solve this problem it is necessary to completely change the system of functioning of urban passenger transport. Attracting private investment makes it possible to introduce new technologies and improves the functioning of the management of urban passenger transport. Low level control system does not allow the operation to monitor the quality of transportation of passengers, a lower quality of service is observed on the outskirts of the city. To resolve this problem, attracting private capital, creating public-private partnership enterprises, which will increase the competitiveness of quality effectiveness and efficiency of public transport.

Keywords: public partnership, private partnership, communal transport, system.

Ціпуринда В.С.,

к.е.н.,

доцент кафедри менеджменту,

Київський національний торговельно-економічний університет

ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Анотація. У статті пропонується інноваційний підхід до вирішення проблем прогнозування розвитку підприємств як первинних ланок економіки держави в умовах швидкоплинних змін їх зовнішнього середовища та кризових ситуацій. Розглядаються питання поетапного розвитку підприємства як соціально-економічної системи відповідно до універсальних діалектичних закономірностей розвитку систем як життєво важлива необхідність здійснити корінне відновлення «моделі випереджального економічного розвитку».

Ключові слова: система, універсальні діалектичні закономірності розвитку, еволюція систем, стадії розвитку систем, показники детермінант, передбачення, прогноз, життєвий цикл, графічне відображення етапів циклу.

Постановка проблеми. Сучасний стан соціального та економічного розвитку суспільства потребує нових підходів до підвищення ефективності діяльності підприємств, і, насамперед, наукових підходів до прогнозування, як однієї із головних складових стратегій інноваційного розвитку. Подальший розвиток ринкової економіки в країні потребує від підприємств підвищення ефективності стратегічного планування, що дозволить покращити їх конкурентоздатність в умовах швидкоплинних змін зовнішнього середовища. При цьому прогнозування повинно розглядатися як необхідний елемент системи управління підприємством, основне завдання якого визначається орієнтацією на можливі кардинальні зміни стану і розвитку об'єктів управління та їх зовнішнього середовища.

Для сучасної економіки України необхідна системна єдність і узгодженість технологічної, освітньої і прогнозованої стратегій для сприяння прискоренню якості економічного розвитку. Нині здатність до генерації, використання та розповсюдження нових знань щодо прогнозування розвитку стає основою національної конкурентоспроможності та базовою передумовою прискореного економічного зростання, оскільки є головним фактором, необхідним для забезпечення вибору економічного, соціального і культурного напрямку розвитку суспільства на основі використання досягнень науки.

Отже, Україні потрібна стратегія випереджального інтелектуально-інноваційного розвитку. Саме вона може забезпечити можливості для генерування нових технологій, прогнозних знань, нової інформації як першої ланки будь-якого розвитку – світового, національного чи регіонального. Для України розбудова суспільства, де прогнозування розвитку буде предметом і результатом творчої, високоінтелектуальної праці, має стати стратегічним напрямом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія, методологія та практика довгострокового, середньострокового прогнозування наслідують тисячолітній людський досвід передбачень і планування майбутнього. Сучасний арсенал доступних методів і форм прогнозування дуже широкий, великий вклад

до якого привніс перш за все, М.Д. Кондратьєв. Історія прогнозування економіки формувалась переважно на досвіді накопиченого досвіду прогнозів у сфері науково-технічного прогресу. Послідовне освоєння нових технологій і видів продукції, перехід на нові технологічні уклади є базовими передбаченнями підходів до прогнозів, що закладені М.Д. Кондратьєвим, Й. Шумпетером та їх послідовниками, які виходили із того, що є загальна тенденція послідовного розвитку економіки, незважаючи на періодичні спади та кризи [1].

Вирішенню різноманітних проблем, пов'язаних з методологією прогнозування, присвячені окремі праці вчених: І.В. Бестужева-Лади, А.Г. Гранберга, Т.С. Хачатурова [2; 8; 10; 11]. Питання використання різних методів прогнозування у сфері економіки розглянуті у роботах С.В. Глівенко, М.О. Соколова, А.С. Емельянова, А.А. Френкеля та ін. [3; 4; 5; 7; 9; 11; 12]. Питання використання прогнозування на рівні підприємства розглядаються у роботах І.Н. Абрамова, В.В. Григор'єва, А.М. Ілишева, Е.П. Мар'єнко та ін. [6; 8]. Питанням методології прогнозування за універсальними моделями приділена увага у роботах В.А. Полякова [9].

Однак деякі питання прогнозування розвитку систем та нарощування комплексу його методологічних розробок не отримали належного причинно-системного висвітлення. Отже, предметне поле концептуального обґрунтування комплексного прогнозування розвитку підприємства як системи є науковою проблемою, вирішення якої має важливе значення в гносеологічному і практичному аспекті.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасні вчені вважають, що модернізація економіки – це кардинальна зміна характеру функціонування економічної системи, що забезпечує динаміку нарощування її інноваційного потенціалу [9; 11; 12].

Наразі прогностика містить різні поняття, що входять у сферу прогнозування: провіщення, передбачення і сам прогноз. *Провіщення* – це свого роду осмислення про можливий стан об'єкта чи процесу у майбутньому. Це екстраполяція минулого, що базується на основі на фундаментальному припущенні про збереження у майбутньому усіх основних факторів дійсності. *Передбачення* – це уже виконана на основі інтуїції розробка можливих рішень – стратегій розвитку об'єкта чи процесу у майбутньому. *Прогноз* – це судження про можливий стан об'єкта у майбутньому, шляхах і термінах його здійснення. Можливі різновиди прогнозів можна представити у такому вигляді:

- економічні прогнози, які носять переважно загальний характер і слугують для опису стану економіці у цілому чи підприємства;
- прогнози розвитку технології, що спрямовані на оцінку перспектив її розвитку;
- прогнози стану ринку, що використовуються для аналізу динаміки змін попиту на продукцію, послуг, а також динаміки змін доходів;

- соціальні прогнози, що відображають мотивацію та ставлення людей до суспільних явищ.

Прогностика базується на використанні спеціальних методів, що дозволяють здійснити достатньо раціональний і точний прогноз. Однак на практиці керівники підприємств нехтують ними та використовують різні підходи і принципи, що дозволяють, на їх думку, ігнорувати сучасні методи прогнозування. Тому такі неправомірні підходи і принципи ще застосовуються:

- Підхід з позиції «відсутності прогнозу», тобто розгляд майбутнього здійснюється «всліпу», з допущенням незмінності зовнішніх умов.

- Принцип «може трапитися що завгодно», тобто застосовується такий принцип, виходячи з якого майбутнє розглядається як гра випадковості.

- Принцип «славне минуле» означає, що при прийнятті рішення акцентується увага на методах, що використовувались в минулому.

- Прогнозування «скрізь шори», що базується на понятті, що майбутнє буде схоже на минуле, тільки рівень розвитку буде більш високим.

- Принцип «очікування і рішучі дії», коли очікуються кризи, та здійснюються заходи з пом'якшення їх негативних наслідків.

- Прогнозування за допомогою «генія», в основу якого лежить ідея, що знайдеться геній, за допомогою якого буде отримано інтуїтивний прогноз.

Вищенаведені принципи неприйнятні, оскільки у сучасній економіці основною вимогою до прогнозів є не стільки уміння передбачати майбутнє, скільки розробити програми досягнення встановлених на майбутнє орієнтирів (цілей) розвитку підприємства.

Найбільш широке розповсюдження у практиці прогнозування отримали методи експертних оцінок і методів статистичного прогнозу, що базуються на використанні накопиченої статистичної інформації про зміни основних показників, що характеризують результати чи процес діяльності з швидкісною комп'ютерною обробкою такої інформації. Однак різноманітність методів прогнозування, стратегічного планування, що застосовуються на різних етапах, потребує забезпечення сумісності результатів, які одержані за їх допомогою та розробки єдиної процедури проведення. Тому на нинішньому етапі світового розвитку економіки, у зв'язку з новими реаліями, що визначились світовою кризою, потрібне критичне осмислення накопиченого досвіду та теоретико-методологічних підходів до прогнозування і планування майбутнього. В нестабільних умовах, визначених світовою фінансово-економічною кризою, утруднюються точні прогнози економічної динаміки довготривалі строки, і в той же час зростає потреба у довгострокових оцінках майбутнього.

Екстраполяційні методи прогнозування, які мали до сих пір у реальності головне розповсюдження, стають все менше застосованими. Не мають вже достатньої надійності і методи прогнозування, що спираються на логіку зміни технологічних укладів з автоматичністю в 40-60 років, а також відомих останніх технологій прогнозування «Форсайт», які теж не забезпечують у нових умовах надійність відповідей на виклики часу. Тим більше що прогнози самі по собі дають лише певну інформацію до роздумів та не є готовими рішеннями, оскільки управлінські рішення приймають не прогнозисти, а органи, які наділені владою і для яких прогнозні дані повинні бути надані у формі планів і програм.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є подальше вивчення можливостей прогнозування розвитку підприємств з

урахуванням дії діалектичних закономірностей розвитку систем, необхідність відповідного вирішення комплексу проблем, викликаних причинно-наслідковими взаємозв'язками у циклічному розвитку підприємства, що пов'язані з розробкою прогнозів та їх впливу на системні основи трансформаційних процесів у економічному просторі держави.

Виклад основного матеріалу. Ми вважаємо, що прогнозування повинно бути обов'язково пов'язано у першу чергу з функцією планування економіки. Потреба в управлінні економічною динамікою, що спирається на відповідні системи прогнозів, як окреслила світова криза, буде у майбутньому посилюватися.

Це завдання особливо актуальне для України, що помітно технологічно відстає від високо розвинутих держав і перед якою стоїть життєво важлива необхідність здійснити корінне відновлення «моделі випереджаючого економічного розвитку». Історичний досвід розвитку свідчить, що у тяжкі кризові часи і швидкоплинні непередбачувані зміни людство зверталось до прогнозних технологій, що базуються на використанні знань діалектичних закономірностей взаємно пов'язаного розвитку систем, у тому числі і підприємств.

Згідно з закономірностями циклічного і взаємно узгодженого розвитку систем пропонуємо схему на основі інноваційного підходу, який відображає єдність етапів отримання знань і інформатизації (аналізу) та використання знань у практиці інноваційних перетворень (синтезу) для виходу на якісно новий рівень розвитку, що надає можливість відповідного ефективного прогнозування (рис. 1).



Рис. 1. Чотири стадії розвитку підприємства у його життєвому циклі

На рисунку 1, розробленому автором, видно, що у відповідності до загальних закономірностей розвитку систем, що підтверджується загальновідомою формулою А. Енштейна ($E = mc^2$), 1-а і 2-а стадії розвитку (стадії аналізу) кожної соціально-економічної системи відображають її зародження за формулою ($m_{стр1} = \frac{E_{поч}}{C^2}$). Це означає формування первинної інфраструктури відповідно мети, тобто структуроутворення із внутрішніми взаємозв'язками між структурними елементами) за рахунок застосування первинної енергії (усіх видів ресурсів) для узгодженого цілеспрямованого і зменшення міри хаотичних зв'язків (рівня ентропії – C^2). Таким чином, 1-а стадія – зародження, що означає формування основних підсистем організації із її елементів у відповідності до місії організації, глобальної стратегічної мети її еволюційного розвитку.

2-а стадія – стабілізація означає вдосконалення структури організації із відповідними вертикальними та горизонтальними

взаємозв'язками між її підсистемами і елементами їх структур. Аналогічно, для держави – це налагодження внутрішніх взаємозв'язків між її регіонами, які знають своє місце і роль у загальній системі, із відповідним вирівнюванням прямого і зворотного зв'язку в управлінні, вирівнюванням вбирання ресурсів і перерахуванням державі частини прибутку. Завершення 1-ї і 2-ї стадії означає повне взаємоузгодження цілей і інтересів усіх підсистем як підприємства на макрорівні, так і держави на макрорівні. У протилежному випадку кожна система приречена на руйнацію.

3-я і 4-а стадії розвитку (стадії синтезу) соціально-економічної системи відображають розширення інтеграційних процесів як у її внутрішньому середовищі, так і у зовнішньому (формула – $E_{36} = m_{cnh2} * C^2$).

3-я стадія – підйому, що означає управління індивідуальною активністю, продуктивністю та функціональністю підсистем на основі колективної стратегії діяльності організації як системи. Для держави – це посилення соціально-економічних інтеграційних (синергетичних зв'язків (E_{36}) різних організацій не тільки усередині простору держави, але й у просторі світового ринку. При цьому сама структура ще більш упорядковується (m_{cnp2}), а хаотичні зв'язки ще більш зменшуються (C^2). Але для таких якісних перетворень потрібна бути відпрацьована відповідна законодавча база країни а також високий рівень інноваційної свідомості керівного складу підприємства та його персоналу.

4-а стадія – означає вихід системи на новий якісний рівень, а не занепад, за рахунок об'єднання підсистем організації в єдиний ритм діяльності для привнесення в суспільство (зовнішнє середовище організації) товарів та послуг, які стимулюють до розвитку суспільства. Це також входження підприємства у загальний узгоджений ритм розвитку зовнішнього середовища, що надає організації покращення її адаптивності (конкурентоспроможності) і корисності суспільству. На цьому етапі повністю повинно бути розкрито самоврядування усіх рівнів: територіальне, соціальне, виробниче, і яке взаємно узгоджене у просторі держави, часі (циклі) і енергії (фінансово-економічних можливостях). На макрорівні, відповідно закономірностям розвитку систем, такий процес означає перехід руху електрона навколо атомного ядра від *S-орбіти* на *P-орбіту*, тобто на якісно новий рівень розвитку.

Входження організації в єдиний ритм розвитку із зовнішнім середовищем – це також чітке врівноваження нею 3-х факторів: **індивідуального** (дотримання своїх особистих інтересів



Рис. 3. Якісні характеристики детермінант управлінського циклу у розвитку підприємства

і цілей для свого розвитку), **колективного** (дотримання та гармонізації своїх інтересів і цілей, а також інтересів і цілей партнерів, споживачів, постачальників), і **соціального** (дотримання інтересів і цілей розвитку суспільства). Виходячи із 4-х етапів розвитку кожної системи, ми пропонуємо використати розвернутий тригонометричний графік (синусоїду) цих етапів для детального розгляду прогнозування розкриття можливостей підприємства у кожний момент періоду, що розглядається з урахуванням вищезгаданих 3-х основних факторів: індивідуального, колективного і соціального розвитку, що у множині надає можливість аналізу характеристик 12-ти детермінант підприємства від початку циклу і до його завершення (рис. 2).

Кількісна цифрова характеристика детермінант змінюється кожного дня, тим самим, дозволяючи будувати графічне зображення циклічного процесу. Таким чином, характеристика організаційного механізму підприємства (ОМП) визначається змінами 12-ти детермінант кожного дня у майбутньому. Відповідно, таких 3 кривих здатні охарактеризувати не тільки майбутні, а й поточні стани виробництва, схильність до тих чи інших кризових станів та вибір найбільш ефективної системи організаційного механізму управління підприємством.

У цьому графіку на осі *X* відкладаються поточні дні чи інші значимі періоди для підприємства, а на осі *Y* – норму цифрових показників детермінант, тому при пересіченні графіків можна завчасно виділити точки напруги, конфлікту, і, відповідно, застосувати заходи упередження.

Це дозволяє виділити критичні зони (часові періоди) у майбутньому розвитку підприємства. Залежно від кількості критичних точок надаються висновки про характер майбутніх подій за якими даних детермінант. Якщо перетин буде відбуватися вище осі *X*, то надається висновок про напружений стан, гостру ситуацію, якщо ж нижче, то це означає гостру недостатність (сировини, кадрів, інформації тощо). При цьому якісні характеристики детермінант нами визначені згідно з діалектичними закономірностями розвитку систем, у тому числі і для підприємства (рис. 3).

Висновки і пропозиції. Враховуючи досвід реалізації вищенаведеної методології прогнозування, проведеної автором на підприємстві «Ласкомекс», м. Лодзь,

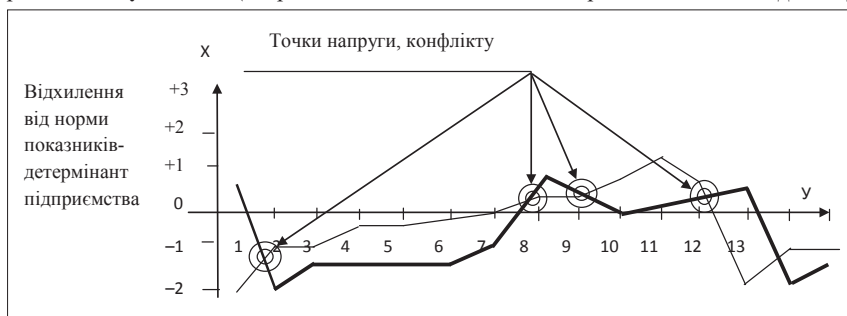


Рис. 2. Графік обумовленості поточних або майбутніх станів підприємства

Польща, та аналізуючи графіки циклічного прояву кількісних і якісних потенціалів детермінант управлінського циклу підприємства, можна здійснити такі види прогнозування:

1) Побудувати графік діяльності і циклічного розвитку підприємства на роки, місяці, тижні тощо.

2) Побудувати прогнозний графік кількісних і якісних характеристик діяльності підприємства на майбутні періоди.

3) Визначити взаємозв'язок якісних і кількісних потенційних можливостей (показників-детермінант) підприємства, тим самим встановити характер його майбутнього розвитку протягом періоду, що розглядається. При цьому та детермінанта-показник, числові показники якої менше чи більше заданої норми, свідчить про можливі проблеми у підприємства, оскільки перетин ліній, що характеризують зміни детермінант графіку, показує критичні періоди з відповідними якісними чи кількісними зрушеннями.

4) За циклічністю кількісних змін показників детермінант можна відслідковувати систему причинних факторів, що визначають появу явищ і подій у житті підприємства, тим самим коригувати умови його розвитку.

5) Встановити причини можливих викривлень у розвитку підприємства, що призводять до проблем. Це надасть можливість здійснити профілактику і прогнозування стану господарської діяльності підприємства.

Література:

1. Анатомия кризисов / А.Д. Арманд, Д.И. Люри, В.В. Жерихин и др. – М. : Наука, 2003. – 238 с.
2. Бестужев-Лада И.В. Социальное прогнозирование : курс лекций. – М. : Педагог. общество России, 2002. – 194 с.
3. Беляевский И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз : учеб. пособие. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 320 с.
4. Белорус О.Г., Лукьяненко Д.Г. и др. Глобальные трансформации и стратегии развития. – К., 2000. – 218 с.
5. Глівенко С.В., Соколов М.О., Теліженко О.М. Економічне прогнозування : навч. посіб. – 2-ге вид. – Суми : Університет, книга, 2001. – 138 с.
6. Илишев А.М. Основы экономического прогнозирования в промышленности. – Я. : Изд-во ЯрГУ, 2005. – 230 с.
7. Контурсы инновационного развития мировой экономики: Прогноз на 2000-2015 гг. Под ред. д.э.н. А.А. Дынкина. – М. : Наука, 2000. – 262 с.
8. Марьенко А.Ф. Прогнозирование оценка возможностей развития по моделям. – Иркутск : Изд-во Иркут. унт-та, 2004. – 56 с.
9. Поляков В.А. Моделирование алгоритма управления и прогно-

зирования в многоуровневых системах / Поляков В.А. – Мн. : ВЭВЭР, 2010. – 168 с.

10. Статистическое моделирование и прогнозирование : учебное пособие / Г.М. Гамбаров, Н.М. Журавель, Ю.Г. Королев и др. ; Под ред. А.Г. Гранберга. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 383 с.
11. Трисеев Ю.П. Долгосрочное прогнозирование экономических процессов. – Киев : «Наукова Думка», 2007. – 136 с.
12. Чухно А.А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання // А.А. Чухно // Економіка України. – 2010. – № 1. – С. 4-16.

Ципуринда В.С. Инновационный подход к прогнозированию развития предприятия в современных условиях

Аннотация. В статье предлагается инновационный подход к решению проблем прогнозирования развития предприятий как первичных ячеек экономики государства в условиях быстроизменяющейся их внешней среды и кризисных ситуаций. Рассматриваются вопросы поэтапного развития предприятия как социально-экономической системы в соответствии с универсальными закономерностями развития систем как жизненно важной необходимости решить коренное обновление «модели опережающего экономического развития».

Ключевые слова: система, универсальные диалектические закономерности развития, эволюция систем, стадии развития систем, показатели детерминант, предвидение, прогноз, жизненный цикл, графическое отображение этапов цикла.

Tsipurinda V.S. The innovative going to solving of forecasting the development of enterprises

The author offers an innovative approach to solving the problems of forecasting the development of enterprises as the primary links of the national economy in the conditions of rapid changes in their external environment and the occurrence of crisis situations. The scientist examines the gradual development of the enterprise as a socio-economic system in accordance with the universal dialectical laws of development of systems such as the vital need to implement radical renovation of an «economic development model».

Keywords: system, universal conformities to law of development, evolution of the systems, stage of systems, the index of determinants, foresee, prognosis, cycle life, representation the stage of cycle.

*Яковлева Ю.В.,
старший викладач,
аспірант кафедри економіки підприємств та менеджменту,
Навчально-науковий професійно-педагогічний інститут
Української інженерно-педагогічної академії*

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ МАШИНОБУДІВНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Анотація. У статті розглянуто напрями вдосконалення способів управління машинобудівними підприємствами і персоналом шляхом визначення пріоритетності економічних методів з використанням кореляційно-регресійного аналізу й обчислено потенційні функції та інтегральні оцінки їх ефективності.

Ключові слова: системність, ефективність, комплексність, методи управління, інтегральна оцінка.

Постановка проблеми. Машинобудівна галузь є однією зі стратегічних зон господарювання вітчизняної промисловості. Ефективність економічного управління машинобудівними підприємствами впливає на результати діяльності підприємств інших галузей, які є споживачами її продукції. Економічне управління реалізується при застосуванні системи економічних методів управління підприємствами та персоналом. Тому аналіз ефективності функціонування економічних методів управління та розробка напрямків їх покращення на машинобудівних підприємствах є актуальним у сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методам оцінки групи економічних методів управління підприємством та персоналом присвятили свої праці як вітчизняні, так і зарубіжні вчені-економісти. Зокрема загальні принципи класифікації економічних методів управління наведено у роботах М. Альберта, А. Мескона [1], Г.Я. Гольдштейна [3], А.В. Шегди [4]. Методи аналізу показників господарської діяльності розкрито у працях М.І. Баканова, Г.В. Савицької, А.Д. Шеремета, М.В. Петренка, А.С. Кратченко [9], Є.І. Масленнікова [10] та інших авторів. Методи математичного моделювання соціально-економічних систем ґрунтовно проаналізовано у дослідженнях А.М. Ахтямова, О.В. Павлова, А.В. Шаланова [8] та інших. Однак слід зазначити, що недостатньо вивченою є проблема комплексної оцінки ефективності економічних методів управління машинобудівними підприємствами з визначенням пріоритетів їх застосування.

Метою статті є визначення напрямів удосконалення методів управління машинобудівними підприємствами та персоналом шляхом визначення пріоритетності економічних методів і використання кореляційно-регресійного аналізу й обчислення потенційних функцій та інтегральних оцінок їх ефективності.

Виклад основного матеріалу. Управління машинобудівним підприємством є складним та багатокладним процесом. Його раціональна організація повинна відбуватися з урахуванням наявного досвіду в науці управління. Звернімося до поглядів М. Мескона, який наголошує, що наука управління як підхід ґрунтується на використанні наукових методів, системній орієнтації та моделях [1, с. 203]. Класик менеджменту А. Файоль вважав, що «незалежно від складності та розміру підприємства, всі шість суттєвих функцій управління знаходяться у тісній залежності». До таких функцій автор зараховує: технічну, комерційну, фінансову, страхову, облікову, адміністративну [2, с. 8]. Зазначені погляди акцентують на необхідності систематизації управ-

лінських рішень відповідно до функцій та методів управління підприємством та персоналом з урахуванням їх взаємозв'язків. У роботах [1; 3; 4] виділяються три групи методів управління: адміністративні, економічні та соціально-психологічні. Дослідженнями встановлено, що група економічних методів управління є найважливішою у системі методів управління поряд з групами адміністративних та соціально-психологічних методів. Їх раціональна реалізація забезпечує умови функціонування підприємства, що відбивається на якості та обсягах реалізації продукції, її конкурентоспроможності на вітчизняному та міжнародному ринках, прибутковості та рентабельності. У наших попередніх роботах розглянуто та обґрунтовано складові елементи системи економічних методів управління підприємством і персоналом та алгоритм визначення пріоритетів їх реалізації [5, с. 105–109; 6, с. 246–254], що ґрунтується на використанні моделей методів системного аналізу, в яких встановлено, що математичні моделі дають змогу моделювати та прогнозувати показники ефективності використання економічних методів управління, визначати їх взаємозв'язки у системі, та є основою розробки напрямків їх покращення. З огляду на сказане можна запропонувати алгоритм розробки напрямків покращення економічних методів управління машинобудівними підприємствами та персоналом. Цей алгоритм має такі етапи:

1) складання математичних моделей потенційних функцій як для всієї групи економічних методів управління, так і для її систем та підсистем;

2) визначення пріоритетів реалізації економічних методів управління, спираючись на обчислені значення питомої ваги кожного показника у потенційних функціях систем та підсистем;

3) обчислення інтегральних показників ефективності функціонування складових систем групи економічних методів управління (системи стимулювання успішності праці та системи фінансово-економічного управління);

4) вибір показників у групі економічних методів управління, які суттєво впливають на значення пріоритетних показників (на підставі обчислених коефіцієнтів кореляції);

5) складання рівняння регресії залежності пріоритетних показників у групі економічних методів управління від рівня показників, які є чинниками впливу на них;

6) вибір пріоритетних напрямів реалізації управлінських рішень у групі економічних методів управління підприємством та персоналом на аналізованому об'єкті дослідження.

Результати обчислення першого етапу дозволили скласти математичні моделі потенційних функцій як для всієї групи економічних методів управління, так і для її систем та підсистем для обраних об'єктів дослідження, таких як ПАТ «БМЗ», ПАТ «АМЗ «Вістек», ПАТ «ГМЗ», ПрАТ «ГМЗ «Універсал», ПАТ «ДМЗ», ПАТ «СКМЗ», ПАТ «СМЗ». Потенційні функції групи економічних методів управління, її систем та їх підсистем для аналізованих об'єктів дослідження за 2007–2013 рр. наведено у таблиці 1.

Потенційні функції групи економічних методів управління, її систем та їх підсистем для аналізованих об'єктів дослідження за 2007–2013 рр.

Система (підсистема)	Потенційна функція системи (підсистеми)
1. Система стимулювання успішності праці	$\tilde{y}_1, ПАТ "БМЗ" = 0,187Z_{11} + 0,732Z_{21} + 0,609Z_{31} + 0,242Z_{41}$
	$\tilde{y}_1, ПАТ "АМЗ" Вістек" = 0,312Z_{11} + 0,558Z_{21} + 0,608Z_{31} + 0,471Z_{41}$
	$\tilde{y}_1, ПАТ "ГМЗ" = 0,172Z_{11} + 0,788Z_{21} + 0,563Z_{31} + 0,179Z_{41}$
	$\tilde{y}_1, ПрАТ "ГМЗ" Універсал" = 0,501Z_{11} + 0,665Z_{21} + 0,454Z_{31} + 0,317Z_{41}$
	$\tilde{y}_1, ПАТ "ДМЗ" = 0,345Z_{11} + 0,654Z_{21} + 0,577Z_{31} + 0,346Z_{41}$
	$\tilde{y}_1, ПАТ "СКМЗ" = 0,236Z_{11} + 0,867Z_{21} + 0,407Z_{31} + 0,164Z_{41}$
	$\tilde{y}_1, ПАТ "СМЗ" = 0,275Z_{11} + 0,432Z_{21} + 0,766Z_{31} + 0,388Z_{41}$
2. Система фінансово-економічного управління промисловістю	$y_{2(ПАТ "БМЗ")} = 0,373Z_{12} + 0,902Z_{22} + 0,218Z_{32}$
	$y_{2(ПАТ "АМЗ" Вістек)} = 0,673Z_{12} + 0,715Z_{22} + 0,188Z_{32}$
	$y_{2(ПАТ "ГМЗ")} = 0,956Z_{12} + 0,287Z_{22} + 0,061Z_{32}$
	$y_{2(ПрАТ "ГМЗ" Універсал)} = 0,497Z_{12} + 0,863Z_{22} + 0,092Z_{32}$
	$y_{2(ПАТ "ДМЗ")} = 0,946Z_{12} + 0,320Z_{22} + 0,048Z_{32}$
	$y_{2(ПАТ "СКМЗ")} = 0,216Z_{12} + 0,900Z_{22} + 0,378Z_{32}$
	$y_{2(ПАТ "СМЗ")} = 0,265Z_{12} + 0,963Z_{22} + 0,042Z_{32}$
2.1. Підсистема платоспроможності та ліквідності	$y_{12(ПАТ "БМЗ")} = 0,174Z_{112} + 0,873Z_{122} + 0,455Z_{132}$
	$y_{12(ПАТ "АМЗ" Вістек)} = 0,040Z_{112} + 0,041Z_{122} + 0,998Z_{132}$
	$y_{12(ПАТ "ГМЗ")} = 0,017Z_{112} + 0,071Z_{122} + 0,997Z_{132}$
	$y_{12(ПрАТ "ГМЗ" Універсал)} = 0,927Z_{112} + 0,331Z_{122} + 0,174Z_{132}$
	$y_{12(ПАТ "ДМЗ")} = 0,292Z_{112} + 0,155Z_{122} + 0,944Z_{132}$
	$y_{12(ПАТ "СКМЗ")} = 0,709Z_{112} + 0,479Z_{122} + 0,518Z_{132}$
	$y_{12(ПАТ "СМЗ")} = 0,238Z_{112} + 0,279Z_{122} + 0,930Z_{132}$
2.2. Підсистема фінансової стійкості промисловості	$y_{22(ПАТ "БМЗ")} = 0,031Z_{212} + 0,801Z_{222} + 0,234Z_{232} + 0,468Z_{242} + 0,204Z_{252} + 0,042Z_{262} + 0,204Z_{272}$
	$y_{22(ПАТ "АМЗ" Вістек)} = 0,070Z_{212} + 0,160Z_{222} + 0,389Z_{232} + 0,778Z_{242} + 0,087Z_{252} + 0,453Z_{262} + 0,029Z_{272}$
	$y_{22(ПАТ "ГМЗ")} = 0,025Z_{212} + 0,138Z_{222} + 0,236Z_{232} + 0,262Z_{242} + 0,922Z_{252} + 0,023Z_{262} + 0,073Z_{272}$
	$y_{22(ПрАТ "ГМЗ" Універсал)} = 0,040Z_{212} + 0,004Z_{222} + 0,002Z_{232} + 0,005Z_{242} + 0,016Z_{252} + 0,830Z_{262} + 0,556Z_{272}$
	$y_{22(ПАТ "ДМЗ")} = 0,038Z_{212} + 0,281Z_{222} + 0,357Z_{232} + 0,595Z_{242} + 0,027Z_{252} + 0,657Z_{262} + 0,072Z_{272}$
	$y_{22(ПАТ "СКМЗ")} = 0,029Z_{212} + 0,465Z_{222} + 0,387Z_{232} + 0,646Z_{242} + 0,066Z_{252} + 0,383Z_{262} + 0,255Z_{272}$
	$y_{22(ПАТ "СМЗ")} = 0,014Z_{212} + 0,161Z_{222} + 0,105Z_{232} + 0,175Z_{242} + 0,036Z_{252} + 0,064Z_{262} + 0,963Z_{272}$
2.3. Підсистема прибутковості та рентабельності	$y_{32(ПАТ "БМЗ")} = 0,648Z_{212} + 0,421Z_{222} + 0,349Z_{232} + 0,296Z_{242} + 0,439Z_{252}$
	$y_{32(ПАТ "АМЗ" Вістек)} = 0,516Z_{212} + 0,372Z_{222} + 0,519Z_{232} + 0,435Z_{242} + 0,370Z_{252}$
	$y_{32(ПАТ "ГМЗ")} = 0,353Z_{212} + 0,715Z_{222} + 0,088Z_{232} + 0,143Z_{242} + 0,579Z_{252}$
	$y_{32(ПрАТ "ГМЗ" Універсал)} = 0,664Z_{212} + 0,240Z_{222} + 0,403Z_{232} + 0,443Z_{242} + 0,379Z_{252}$
	$y_{32(ПАТ "ДМЗ")} = 0,947Z_{212} + 0,103Z_{222} + 0,207Z_{232} + 0,218Z_{242} + 0,054Z_{252}$
	$y_{32(ПАТ "СКМЗ")} = 0,623Z_{212} + 0,293Z_{222} + 0,432Z_{232} + 0,384Z_{242} + 0,438Z_{252}$
	$y_{32(ПАТ "СМЗ")} = 0,582Z_{212} + 0,398Z_{222} + 0,568Z_{232} + 0,305Z_{242} + 0,296Z_{252}$
3. Система економічних методів управління промисловістю	$y_{E(ПАТ "БМЗ")} = 0,773Z_1 + 0,635Z_2$
	$y_{E(ПАТ "АМЗ" Вістек)} = 0,748Z_1 + 0,664Z_2$
	$y_{E(ПАТ "ГМЗ")} = 0,154Z_1 + 0,988Z_2$
	$y_{E(ПрАТ "ГМЗ" Універсал)} = 0,082Z_1 + 0,997Z_2$
	$y_{E(ПАТ "ДМЗ")} = 0,178Z_1 + 0,989Z_2$
	$y_{E(ПАТ "СКМЗ")} = 0,726Z_1 + 0,688Z_2$
	$y_{E(ПАТ "СМЗ")} = 0,110Z_1 + 0,994Z_2$

Джерело: розроблено автором за даними [7]

На другому етапі на підставі питомої ваги потенційних функцій, наведених у таблиці 1, визначено пріоритети реалізації управлінських рішень у групі економічних методів управління для аналізованих об'єктів дослідження (табл. 2).

Результати обчислення перших двох етапів підтверджують факт про відмінність у пріоритетах реалізації управлінських рішень у групі економічних методів управління на різних підприємствах. Тож управління системою стимулювання успішності праці є першим пріоритетом управління на ПАТ «БМЗ», ПАТ «АМЗ „Вістек”» та ПАТ «СКМЗ», згідно зі значеннями питомої ваги аналізованої системи у групі економічних методів управління 0,773, 0,748 та 0,726 відповідно. Покращення показників системи фінансово-економічного управління є першим пріоритетом управління для

ПАТ «ГМЗ», ПрАТ «ГМЗ „Універсал”», ПАТ «ДМЗ» та ПАТ «СМЗ», значення питомої ваги аналізованої системи у групі економічних методів управління 0,988, 0,997, 0,989, 0,994 відповідно.

Згідно з третім етапом визначено інтегральні оцінки групи економічних методів управління та її систем (системи стимулювання успішності праці та системи фінансово-економічного управління) для аналізованих об'єктів дослідження за 2007–2013 рр. (табл. 3). При розрахунку інтегральної оцінки було застосовано методи розрахунку інтегральної оцінки потенціалу багатомірного динамічного об'єкту, які запропонував М.В. Шаланов [8, с. 103–105].

Отже, дані таблиці 3 свідчать, що в цілому на всіх аналізованих об'єктах дослідження існують певні проблеми, які не

Таблиця 2

Пріоритети реалізації управлінських рішень у групі економічних методів управління на аналізованих об'єктах дослідження

Метод управління (система (підсистема) методів управління)	Порядок розподілу пріоритетів						
	ПАТ «БМЗ»	ПАТ «АМЗ „Вістек”»	ПАТ «ГМЗ»	ПрАТ «ГМЗ „Універсал”»	ПАТ «ДМЗ»	ПАТ «СКМЗ»	ПАТ «СМЗ»
1. Система «Стимулювання успішності праці»	1	1	2	2	2	1	2
X ₁₁ – індекс продуктивності праці	1.4	1.4	2.2	2.2	2.2	1.3	2.4
X ₂₁ – індекс середньомісячної заробітної плати	1.1	1.2	2.1	2.1	2.1	1.1	2.2
X ₃₁ – зарплатовіддача, грн/грн	1.2	1.1	2.3	2.3	2.3	1.2	2.1
X ₄₁ – співвідношення темпів зростання заробітної плати на 1% зростання продуктивності праці	1.3	1.3	2.4	2.4	2.4	1.4	2.3
2. Система «Фінансово-економічне управління»	2	2	1	1	1	2	1
2.1. Підсистема «Платоспроможність та ліквідність підприємства»	2.2	2.2	1.1	1.2	1.1	2.3	1.2
X ₁₁₂ – коефіцієнт покриття	2.2.1	2.2.3	1.1.3	1.2.1	1.1.2	2.3.1	1.2.3
X ₁₂₂ – коефіцієнт швидкої ліквідності	2.2.3	2.2.2	1.1.2	1.2.2	1.1.3	2.3.3	1.2.2
X ₁₃₂ – коефіцієнт абсолютної ліквідності	2.2.2	2.2.1	1.1.1	1.2.3	1.1.1	2.3.2	1.2.1
2.2. Підсистема «Фінансова стійкість підприємства»	2.1	2.1	1.2	1.1	1.2	2.1	1.1
X ₂₁₂ – коефіцієнт фінансової стійкості	2.1.6	2.1.6	1.2.6	1.1.4	1.2.6	2.1.7	1.1.7
X ₂₂₂ – коефіцієнт фінансової незалежності	2.1.1	2.1.4	1.2.4	1.1.5	1.2.4	2.1.2	1.1.3
X ₂₃₂ – коефіцієнт фінансової залежності	2.1.3	2.1.3	1.2.3	1.1.6	1.2.3	2.1.3	1.1.4
X ₂₄₂ – коефіцієнт фінансової стабільності	2.1.2	2.1.1	1.2.2	1.1.3	1.2.2	2.1.1	1.1.2
X ₂₅₂ – коефіцієнт маневреності власного капіталу	2.1.7	2.1.5	1.2.1	1.1.7	1.2.7	2.1.6	1.1.6
X ₂₆₂ – коефіцієнт фінансової стабільності (коефіцієнт фінансування)	2.1.5	2.1.2	1.2.7	1.1.1	1.2.1	2.1.4	1.1.5
X ₂₇₂ – показник фінансового лівериджу	2.1.4	2.1.7	1.2.5	1.1.2	1.2.5	2.1.5	1.1.1
2.3. Підсистема «Прибутковість та рентабельність»	2.3	2.3	1.3	1.3	1.3	2.2	1.3
X ₃₁₂ – рентабельність капіталу (активів)	2.3.1	2.3.2	1.3.3	1.3.1	1.3.1	2.2.1	1.3.1
X ₃₂₂ – рентабельність власного капіталу	2.3.3	2.3.4	1.3.1	1.3.5	1.3.4	2.2.5	1.3.3
X ₃₃₂ – рентабельність продажу	2.3.4	2.3.1	1.3.5	1.3.3	1.3.3	2.2.3	1.3.2
X ₃₄₂ – рентабельність продукції	2.3.5	2.3.3	1.3.4	1.3.2	1.3.2	2.2.4	1.3.4
X ₃₅₂ – рентабельність виробничих фондів	2.3.2	2.3.5	1.3.2	1.3.4	1.3.5	2.2.2	1.3.5

Джерело: розроблено автором

дозволяють досягти потенційного рівня інтегральної оцінки. Результати обчислень також дозволили виділити як успішні підприємства, так і ті, що мають серйозні проблеми. До найбільш успішних підприємств, які мають найвищий рівень інтегральної оцінки системи економічних методів управління, належать: ПАТ «БМЗ», на кінець аналізованого періоду, у 2013 р., інтегральна оцінка знаходиться на рівні 74% від її потенційного значення, найвищий рівень її було досягнуто у 2007 р., який складав 90%; на ПАТ «СКМЗ» у 2013 р. інтегральна оцінка має значення 67% від потенційного рівня, найвище її значення було у 2011 р. на рівні 84% від потенційного значення. Також варто виділити ПАТ «АМЗ „Вістек”», його інтегральна оцінка знаходиться на середньому рівні, у 2013 р. складає 51% від потенційного її значення, найвищий рівень оцінки був у 2010 р. та складав 62%. До об'єктів дослідження з рівнем інтегральної оцінки нижче за 30% від потенційного її значення належать: ПрАТ «ГМЗ „Універсал”» (у 2013 р. – 26%); ПАТ «ДМЗ» (у 2013 р. – 16%); ПАТ «ГМЗ» (у 2013 р. – 10%) та ПАТ «СМЗ» (у 2013 р. – 8%).

При обчисленні четвертого та п'ятого етапів отримані дані дозволили визначити показники у групі економічних методів управління, які суттєво впливають на значення пріоритетних показників (на підставі отриманих коефіцієнтів кореляції) та скласти рівняння регресії залежності пріоритетних показників (Y) у групі економічних методів управління від рівня показників, які є чинниками впливу на них (X1, X2, X3), для аналізованих об'єктів дослідження. Чинники впливу на ефективність реалізації складових систем групи еконо-

мічних методів управління підприємством та персоналом на аналізованих об'єктах дослідження за 2007–2013 рр. (табл. 4).

Отже, відповідно до даних таблиці 4, збільшення інтегральної оцінки показників економічних методів управління з огляду на підсистему прибутковості та рентабельності на 1% дозволить підвищити інтегральну оцінку ефективності функціонування системи стимулювання успішності праці на: 0,14% (ПАТ «БМЗ»); 0,08% (ПАТ «АМЗ „Вістек”»); 0,28% (ПАТ «СКМЗ»). Отримані парні коефіцієнти кореляції взаємозв'язків між підсистемами прибутковості та рентабельності та значеннями інтегральних оцінок системи стимулювання успішності праці свідчать про їх помірний зв'язок на: ПАТ «БМЗ» ($R_{yx} = 0,61$); ПАТ «АМЗ „Вістек”» ($R_{yx} = 0,45$); ПАТ «СКМЗ» ($R_{yx} = 0,67$).

Також дослідженнями встановлено, що на збільшення інтегральної оцінки показників економічних методів управління на прикладі системи фінансово-економічного управління безпосередньо впливають її підсистеми:

1) збільшення інтегральної оцінки показників економічних методів управління на прикладі підсистеми платоспроможності та ліквідності на 1%, дозволить підвищити її інтегральну оцінку на 0,93% (ПАТ «ГМЗ»); 0,22% (ПрАТ «ГМЗ „Універсал”»); 0,86% (ПАТ «ДМЗ»);

2) збільшення інтегральної оцінки показників економічних методів управління щодо підсистеми фінансової стійкості на 1%, дозволить підвищити її інтегральну оцінку на 0,07% (ПАТ «ГМЗ»); 0,81% (ПрАТ «ГМЗ „Універсал”»); 0,11% (ПАТ «ДМЗ»); 0,88% (ПАТ «СМЗ»).

Таблиця 3

Інтегральні оцінки групи економічних методів управління та її систем для аналізованих об'єктів дослідження за 2007–2013 рр., %

	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Інтегральні оцінки показників економічних методів управління							
ПАТ «БМЗ»	90	80	59	73	74	82	74
ПАТ «АМЗ „Вістек”»	64	53	49	63	62	51	51
ПАТ «ГМЗ»	12	16	9	12	15	10	10
ПрАТ «ГМЗ „Універсал”»	24	25	25	22	22	23	27
ПАТ «ДМЗ»	22	21	17	19	16	15	17
ПАТ «СКМЗ»	68	51	54	79	85	75	67
ПАТ «СМЗ»	6	6	7	7	5	4	8
Інтегральні оцінки показників економічних методів управління на прикладі системи стимулювання успішності праці							
ПАТ «БМЗ»	84	82	56	85	77	91	82
ПАТ «АМЗ „Вістек”»	89	85	79	93	87	76	78
ПАТ «ГМЗ»	59	71	29	70	65	77	65
ПрАТ «ГМЗ „Універсал”»	106	74	66	67	81	64	55
ПАТ «ДМЗ»	92	84	67	101	77	68	76
ПАТ «СКМЗ»	83	66	71	94	108	76	72
ПАТ «СМЗ»	70	83	53	79	84	69	52
Інтегральні оцінки показників економічних методів управління на прикладі системи фінансово-економічного управління							
ПАТ «БМЗ»	99	78	66	53	70	69	64
ПАТ «АМЗ „Вістек”»	32	11	12	22	31	21	20
ПАТ «ГМЗ»	11	14	9	10	14	8	9
ПрАТ «ГМЗ „Універсал”»	23	24	24	22	22	23	26
ПАТ «ДМЗ»	20	19	16	16	14	14	15
ПАТ «СКМЗ»	47	32	26	55	56	70	59
ПАТ «СМЗ»	5	5	6	6	4	3	8

Джерело: розроблено автором на підставі показників звітних даних підприємств

Чинники впливу на ефективність реалізації складових систем групи економічних методів управління підприємством та персоналом аналізованих об'єктах дослідження за 2007–2013 рр.

Залежна змінна/чинники впливу Коефіцієнт множинної кореляції R_{yX_n} коефіцієнт детермінації R^2	Напрямок впливу: «+» (позитивний) «-» (негативний)	Прогнозований відсоток зміни залежної змінної під впливом чинника, %
Публічне акціонерне товариство «Бериславський машинобудівний завод» (ПАТ «БМЗ»)		
Y_c – інтегральна оцінка ефективності функціонування системи «Стимулювання успішності праці» $Y_c = 79,27 + 0,14X_3; R_{yX_3} = 0,61; R^2 = 0,37$		
X_3 – інтегральна оцінка показників економічних методів управління на прикладі підсистеми прибутковості та рентабельності	«+»	0,14
Публічне акціонерне товариство «Артемівський машинобудівний завод «Вістек» (ПАТ «АМЗ „Вістек”»)		
Y_c – інтегральна оцінка ефективності функціонування системи «Стимулювання успішності праці» $Y_c = 80,4 + 0,08X_3; R_{yX_3} = 0,45; R^2 = 0,2$		
X_3 – інтегральна оцінка показників економічних методів управління на прикладі підсистеми прибутковості та рентабельності	«+»	0,08
Публічне акціонерне товариство «Горлівський машинобудівний завод» (ПАТ «ГМЗ»)		
Y_ϕ – інтегральна оцінка показників економічних методів управління на прикладі системи фінансово-економічного управління $Y_\phi = 1,17 + 0,93X_1 + 0,07X_2; R_{yX_{1X_2}} = 0,999; R^2 = 0,999$		
X_1 – інтегральна оцінка показників економічних методів управління на прикладі підсистеми платоспроможності та ліквідності	«+»	0,93
X_2 – інтегральна оцінка показників економічних методів управління на прикладі підсистеми фінансової стійкості	«+»	0,07
Приватне акціонерне товариство «Горлівський машинобудівний завод «Універсал» (ПрАТ «ГМЗ „Універсал”»)		
Y_ϕ – інтегральна оцінка показників економічних методів управління на прикладі системи фінансово-економічного управління $Y_\phi = 1,96 + 0,22X_1 + 0,81X_2; R_{yX_{1X_2}} = 0,999; R^2 = 0,998$		
X_1 – інтегральна оцінка показників економічних методів управління на прикладі підсистеми платоспроможності та ліквідності	«+»	0,22
X_2 – інтегральна оцінка показників економічних методів управління на прикладі підсистеми фінансової стійкості	«+»	0,81
Публічне акціонерне товариство «Дружківський машинобудівний завод» (ПАТ «ДМЗ»)		
Y_ϕ – інтегральна оцінка показників економічних методів управління на прикладі системи фінансово-економічного управління $Y_\phi = 0,369 + 0,86X_1 + 0,11X_2; R_{yX_{1X_2}} = 0,999; R^2 = 0,999$		
X_1 – інтегральна оцінка показників економічних методів управління на прикладі підсистеми платоспроможності та ліквідності	«+»	0,86
X_2 – інтегральна оцінка показників економічних методів управління на прикладі підсистеми фінансової стійкості	«+»	0,11
Публічне акціонерне товариство «Старокраматорський машинобудівний завод» (ПАТ «СКМЗ»)		
Y_c – інтегральна оцінка ефективності функціонування системи «Стимулювання успішності праці» $Y_c = 77,84 + 0,28X_3; R_{yX_3} = 0,67; R^2 = 0,44$		
X_3 – інтегральна оцінка показників економічних методів управління на прикладі підсистеми прибутковості та рентабельності	«+»	0,28
Публічне акціонерне товариство «Слов'янський машинобудівний завод» (ПАТ «СМЗ»)		
Y_ϕ – інтегральна оцінка показників економічних методів управління на прикладі системи фінансово-економічного управління $Y_\phi = 1,61 + 0,88X_2; R_{yX_2} = 0,96; R^2 = 0,92$		
X_2 – інтегральна оцінка показників економічних методів управління на прикладі підсистеми фінансової стійкості	«+»	0,88

Джерело: розроблено авторами на основі даних попередніх етапів

Значення множинних коефіцієнтів кореляції свідчать про тісний, а на деяких об'єктах дослідження майже функціональний, зв'язок між підсистемами платоспроможності та ліквідності, фінансової стійкості з інтегральною оцінкою показників економічних методів управління на прикладі системи фінансово-економічного управління на ПАТ «ГМЗ» ($R_{YX1X2} = 0,999$); ПрАТ «ГМЗ „Універсал”» ($R_{YX1X2} = 0,999$); ПАТ «ДМЗ» ($R_{YX1X2} = 0,999$); ПАТ «СМЗ» ($R_{YX2} = 0,96$).

Із зазначеного вище виявлено спільні сфери господарської діяльності на аналізованих об'єктах дослідження, які потребують першочергової уваги в процесі управління. Як бачимо, на всіх аналізованих об'єктах дослідження спостерігається погіршення прибутковості та рентабельності, ліквідності, фінансової стійкості тощо.

На шостому етапі при визначенні пріоритетних напрямів реалізації управлінських рішень у групі економічних методів управління підприємством та персоналом на аналізованих об'єктах дослідження слід враховувати чинники впливу та тісноту їх зв'язків з інтегральними оцінками ефективності функціонування систем стимулювання успішності праці та фінансово-економічного управління. Як зазначено вище, найбільш впливовими виявлено значення інтегральних оцінок підсистеми прибутковості та рентабельності, а також підсистеми платоспроможності та ліквідності.

При виборі шляхів підвищення прибутковості та рентабельності, на думку М.В. Петренко та А.С. Кратченко, варто враховувати як зовнішні, так і внутрішні фактори. До зовнішніх факторів автори зараховує систему оподаткування, державне регулювання цін, нормативні документи галузі, умови та ставки кредитування. Внутрішні фактори охоплюють цінову політику, обсяг виробництва, обсяг і характеристику витрат, фонд оплати праці та інші [9, с. 92–101]. На думку Є.І. Масленнікова, до завдань управління ліквідністю належать:

- 1) здійснення діагностики рівня (стану) ліквідності;
- 2) оцінка впливу дії факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на ліквідність підприємства;
- 3) управління активами та вартістю ресурсів, які використовуються для забезпечення ліквідності;
- 4) прогнозування потреби в ліквідних коштах [10, с. 59–64].

Отже, результати проведених досліджень підтверджують факт існування відмінностей у системах групи економічних методів управління на різних об'єктах господарювання. Зокрема, різними напрямками покращення систем групи економічних методів управління є те, що на ПАТ «БМЗ», ПАТ «АМЗ „Вістек”» та ПАТ «СКМЗ» необхідно приділяти увагу покращенню системи стимулювання успішності праці, а на ПАТ «ГМЗ», ПрАТ «ГМЗ „Універсал”», ПАТ «ДМЗ» та ПАТ «СМЗ» – системі фінансово-економічного управління.

Висновки і пропозиції. На основі проведених досліджень запропоновано алгоритм розробки напрямів покращення економічних методів управління машинобудівними підприємствами та персоналом. Складені для аналізованих об'єктів дослідження математичні моделі потенційних функцій ефективності сукупності економічних методів управління дали можливість визначити пріоритети реалізації економічних методів управління на кожному об'єкті дослідження. Звідси розраховані значення інтегральних оцінок

ефективності функціонування як всієї групи економічних методів управління, так і її складових систем, дозволили виділити підприємства, які мають найвище, середнє та найменше їх значення у 2007–2013 рр. Отже, до найбільш успішних підприємств, які мають найвищий рівень інтегральної оцінки системи економічних методів управління, належать ПАТ «БМЗ» та ПАТ «СКМЗ». На ПАТ «АМЗ „Вістек”» інтегральна оцінка знаходиться на середньому рівні. До об'єктів дослідження з рівнем інтегральної оцінки нижчим за 30% від потенційного її значення належать: ПрАТ «ГМЗ „Універсал”»; ПАТ «ДМЗ»; ПАТ «ГМЗ» та ПАТ «СМЗ». З метою оптимізації процесу управління та досягнення ефекту синергії із застосуванням кореляційно-регресійного аналізу було виявлено показники підсистем економічних методів управління, які значно впливають на ефективність їх систем. Отримані рівняння множинної та парної регресії дали змогу спрогнозувати зміну інтегральних показників ефективності функціонування систем стимулювання успішності праці та фінансово-економічного управління під зміною показників-чинників впливу на них.

Перспективами подальших наукових досліджень у зазначеному напрямі є: виявлення взаємозв'язків між елементами систем групи економічних методів управління машинобудівними підприємствами, які обумовлюють ефект синергії при реалізації управлінських рішень; розробка узагальненої програми вдосконалення систем групи економічних методів управління підприємствами машинобудівної галузі України.

Література:

1. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – 3-е изд. – М. : ООО «И.Д. „Вильямс”», 2008. – 672 с.
2. Вергилес Э.В. Анализ принципов управления Анри Файоля / Э.В. Вергилес ; Моск. гос. ун-т экономики, статистики и информатики. – М., 2001. – 28 с.
3. Гольдштейн Г.Я. Основы менеджмента : учебное пособие / Г.Я. Гольдштейн. – М. : Дело, 2009. – 239 с.
4. Шегда А.В. Менеджмент : підруч. / А.В. Шегда. – К. : Знання, 2004. – 687 с.
5. Яковлева Ю.В. Систематизация классификационных признаков обоснования приоритетности методов управления предприятиями и персоналом / Ю.В. Яковлева // Вісник Донецького університету економіки та права : зб. наук. пр. / редкол. : В.К. Мамутов, О.І. Амоша, А. Я. Берсуцький та ін. ; гол. ред. Я.Г. Берсуцький. – 2011. – № 1. – С. 105–109.
6. Ковальов В.М. Методи визначення внутрішніх взаємозв'язків у системі управління підприємством та персоналом / В.М. Ковальов, Ю.В. Яковлева // Вісник запорізького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – С. 246–254.
7. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України SMIDA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/>.
8. Шаланов Н.В. Системный анализ : учебное пособие / Н.В. Шаланов. – Новосибирск : НГИ, 2006. – 250 с.
9. Петренко М.В. Шляхи підвищення прибутковості підприємств машинобудівної галузі України / М.В. Петренко, А.С. Кратченко // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ». Темат. вип. «Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства». – 2011. – № 15. – С. 92–101.
10. Масленніков Є.І. Економічна характеристика методів оцінки ліквідності балансу на підприємствах машинобудування та металообробки / Є.І. Масленніков // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 1(2). – С. 59–64.

Яковлева Ю.В. Совершенствование методов управления машиностроительными предприятиями

Аннотация. В статье рассмотрены направления совершенствования способов управления машиностроительными предприятиями и персоналом путем определения приоритетности экономических методов с использованием корреляционно-регрессионного анализа, вычисления потенциальных функций и интегральных оценок их эффективности.

Ключевые слова: системность, эффективность, комплексность, методы управления, интегральная оценка.

Yakovleva Yu.V. Perfection of management methods engineering enterprises

Summary. The article discusses ways of improving ways to manage machine-building enterprises and personnel by defining the priority of economic methods and the use of regression analysis, the calculation of potential functions and integrated assessments of their effectiveness

Keywords: systematic approach, efficiency, complexity, methods of management, integral evaluation.

*Скороход І.С.,**к.е.н., доцент,**докторант кафедри міжнародних економічних відносин**та управління проектами,**Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки**Ліповська-Маковецька Н.І.,**к.е.н., доцент кафедри економіки та підприємництва,**Луцький інститут розвитку людини Університету «Україна»*

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ЕКОЛОГІЧНИХ ПОСЛУГ

Анотація. У статті охарактеризовано особливості формування інвестиційного потенціалу. Визначено фактори впливу на інвестиційний потенціал регіону. Здійснено оцінку інвестиційного клімату в регіонах України. Розглянуто значення інвестиційного потенціалу для розвитку регіонального екологічного ринку. Виділено основні проблеми формування регіонального інвестиційного потенціалу. Визначено перспективні напрями розвитку регіонального екологічного ринку.

Ключові слова: інвестиційний потенціал, ринок екологічних послуг, інвестиційна привабливість регіону, екологічна сфера, інвестиційний клімат, іноземні інвестори.

Постановка проблеми. Важливою умовою розвитку ринку екологічних послуг є підвищення інвестиційної привабливості регіону. Основним засобом розвитку інвестиційного потенціалу, поліпшення інвестиційного клімату є проведення збалансованої та послідовної регіональної екологічної політики.

Оцінка інвестиційного клімату регіону та його вплив на розвиток ринку екологічних послуг сьогодні набувають значної актуальності з огляду на екологізацію економіки. Сприятливий інвестиційний клімат уможливує вирішення екологічних проблем, дозволяє збільшувати виробництво екологічно чистої продукції, впроваджувати екобезпечні технології тощо.

Враховуючи прикордонне географічне розташування Волинської області, формування інвестиційного потенціалу є безальтернативною основою підвищення ролі іноземного інвестування у процесах розвитку регіону. Головною умовою розвитку ринку екологічних послуг є пошук нових шляхів залучення інвестиційного капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процеси залучення інвестицій, формування сприятливого інвестиційного клімату знайшли відображення у наукових працях таких учених, як І.О. Бланк, А.В. Бойко, М.П. Бутко, В.М. Гець, В.В. Гомольська, О.І. Даций, О.В. Комеліна, М.І. Мельник, Т.В. Момот, Л.О. Петкова, В.Г. Федоренко, Л.І. Яковенко й інші. Питання формування інвестиційного потенціалу та інвестиційної привабливості регіонів України розглядав у своїх працях О.В. Гаврилюк, формування концепції поліпшення інвестиційного клімату в Україні аналізував О.К. Малютін, рейтингову оцінку економіки України за рівнем інвестиційної привабливості розглядала Н.А. Марченко.

Протягом останніх десятиліть також з'явилася значна кількість наукових досліджень, які присвячені розкриттю різноманітних аспектів формування ринку екологічних това-

рів та послуг, результати яких висвітлено у наукових працях Т. Вайданича, О. Веклич, А. Вічевича, І. Дідовича, А. Дідович, С. Ілляшенка, Н. Котенко, Ю. Навроцького, В. Петренко, О. Прокопенко, О. Фомичевої, В. Шевчука та інших. В їх наукових працях розкрито економічну значущість ринку екологічних товарів та послуг, визначено та подано оцінку обсягу даного ринку, обґрунтовано доцільність розвитку ринку екологічних товарів та послуг в Україні.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте питання особливостей формування інвестиційного потенціалу як фактора розвитку регіонального ринку екологічних послуг певною мірою залишилося поза увагою вчених, тому потребує поглибленого дослідження.

Мета статті. Мета статті полягає у дослідженні особливостей формування інвестиційного потенціалу та його ролі у розвитку ринку екологічних послуг в прикордонному регіоні. Відповідно до поставленої мети визначено такі завдання дослідження: визначити фактори впливу на інвестиційний потенціал регіону, окреслити основні проблеми формування регіонального інвестиційного потенціалу, визначити перспективні напрями розвитку регіонального екологічного ринку.

Виклад основного матеріалу. Одним із пріоритетних напрямів підвищення конкурентоспроможності прикордонних регіонів України є зростання інвестицій у екологічну сферу, що дасть змогу збільшити виробництво екологічно чистих товарів та розширити обсяг надання екологічних послуг. У свою чергу, інвестиційний потенціал регіону відображає наявні ресурси, залучені у господарську діяльність території, та варіанти їх використання. Він виступає засобом мобілізації усіх можливих джерел, що визначають здатність регіону формувати, оптимально розмішувати та ефективно використовувати інвестиційні ресурси території.

Структурно інвестиційний потенціал складається із таких складових: економічної, соціальної, трудової, екологічної, споживчої, інституційної, виробничої, інфраструктурної, природно-ресурсної, фінансової, інноваційної, правової. Величину та стан складових інвестиційного потенціалу обумовлюють відповідні до них фактори впливу. Відтворення інвестиційного потенціалу регіону відбувається під впливом факторів, що визначають його формування та використання з урахуванням взаємозв'язків між ними. Величина інвестиційного потенціалу залежить від кількості залучених інвестиційних ресурсів в економіку країни та від ефективності їх використання [1, с. 136].

Інвестиційний потенціал регіону має забезпечувати відтворення всіх елементів виробничої структури регіону та акумулювання ресурсів у рамках екологічних обмежень, виступа-

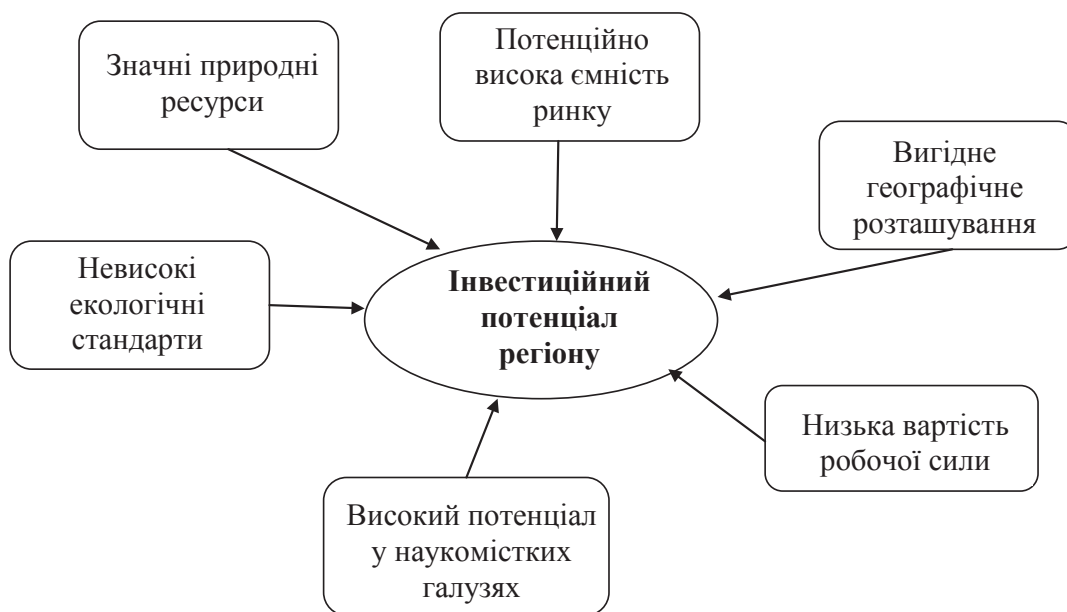


Рис. 1. Фактори, що формують інвестиційний потенціал України

Джерело: складено автором

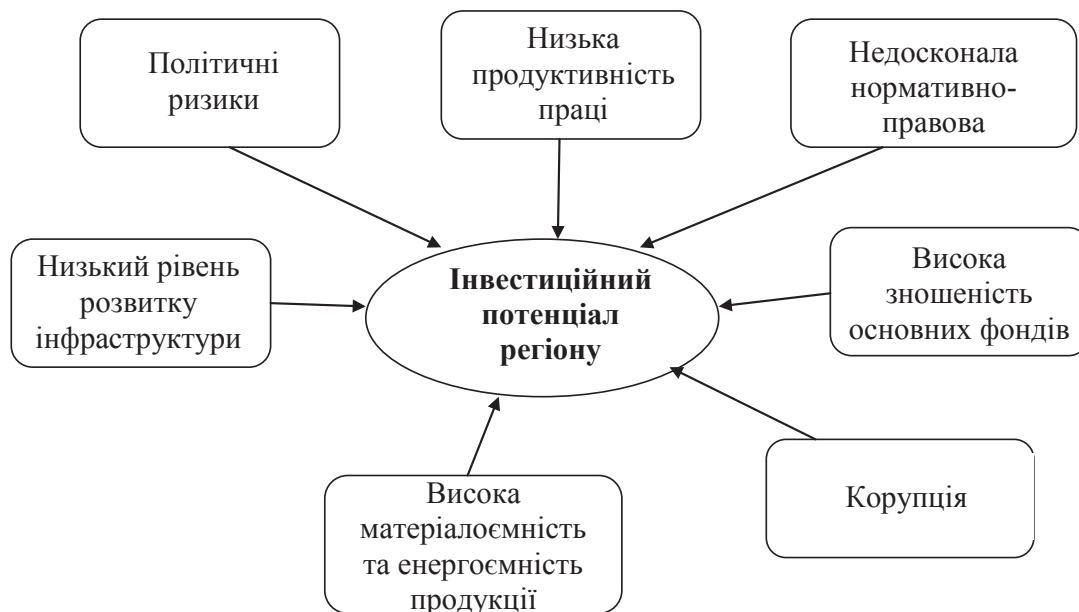


Рис. 2. Фактори, що перешкоджають розкриттю інвестиційного потенціалу регіонів України

Джерело: складено автором

ючи при цьому дієвим інструментом для вирішення багатьох соціально-економічних завдань на рівні регіону [2 с. 27].

Заслугує на увагу позиція дослідника В. Бочарова, який трактує сутність інвестиційного потенціалу з загальноекономічної точки зору як реальну пропозицію інвестиційних ресурсів (капіталу), опосередковану конкретним (або потенційним) попитом [3]. Йдеться про здійснення інвестиційної діяльності в ринкових умовах, де на інвестиційному ринку відбувається взаємодія його елементів – інвестиційного попиту та пропозиції.

Вітчизняний дослідник Л. Безубко розглядає інвестиційний потенціал як кількісний показник, що враховує основні макроекономічні характеристики, насиченість території факторами виробництва (природними ресурсами, робочою силою, основними засобами, інфраструктурою тощо), споживчий попит населення та інші показники [4, с. 7].

Таким чином, інвестиційний потенціал регіону – це система фінансових, трудових, технічних ресурсів, що забезпечують інвестиційну привабливість регіону, що, у свою чергу, сприяє розвитку ринку екологічних послуг.

Фактори, що формують інвестиційний потенціал регіону, наведено на рисунку 1.

Інвестиційний потенціал свідчить про можливості здійснювати капіталовкладення в екологічну сферу. Визначення інвестиційного потенціалу потрібне також для прийняття рішення щодо подальшого розвитку ринку екологічних послуг.

Актуальним завданням держави є активізація інвестиційної діяльності та значне нарощування обсягів інвестицій. Збільшення притоку інвестицій є пріоритетним напрямом діяльності центральних органів виконавчої влади. Але на сьогодні ми маємо зростаюче відставання України від країн-лідерів за рівнем інвестиційної привабливості. Фактори, що перешкоджають розкриттю інвестиційного потенціалу регіону, наведено на рисунку 2.

Передумовами підвищення економічного розвитку України є активізація інвестиційної діяльності, нарощення експортних можливостей та співпраця з економічними суб'єктами іноземних країн. Наявність дисбалансів економічного розвитку є тим чинником, який погіршує інвестиційний клімат прикордонних регіонів України та зменшує зацікавленість іноземних партнерів у співпраці із іншими країнами. Це, у свою чергу, потребує розробки окремих програм чи стимулів з боку органів місцевої влади, які давали б можливість активізувати співпрацю бізнесових кіл європейських країн із Україною.

Реалізація намірів України щодо інтеграції в європейську структуру потребує забезпечення належного рівня конкурентоспроможності. Одним із пріоритетних напрямів підвищення конкурентоспроможності регіонів України є зростання інвестицій у пріоритетні галузі, що дасть змогу збільшити виробництво конкурентоспроможних товарів на ринку, забезпечити населення додатковими робочими місцями і тим самим підвищити рівень доходів суб'єктів господарювання, населення та місцевих бюджетів [5, с. 218].

Протягом 2012–2014 рр. за показником валової доданої вартості різниця між регіонами України становила від 24,7 до 23,3 рази, за показником рівня безробіття – 15,9 рази, за показником середньомісячної заробітної плати – від 2,0 до 2,1 рази. Нерівномірним є розвиток регіонів за показниками інвестиційної діяльності: різниця у капітальних інвестиціях на одну особу складала від 12,4 до 13 разів, а різниця за показником прямих іноземних інвестицій у розрахунку на одну особу –

від 115 до 158 разів. Саме з огляду на представлені показники, управлінські дії влади в інвестиційній політиці мають диференціюватися за регіонами [6, с. 108].

Аналізуючи показники капітальних інвестицій за регіонами України у 2012–2014 рр. спостерігаємо, що їх найбільша кількість (майже 30% у 2014 році) сконцентрована в економіці м. Києва (79614 млн грн), а також Донецької (31722 млн грн), Дніпропетровської (22 509 млн грн) та Київської (20367 млн грн) областей, тоді як найменші розміри інвестиційних потоків було направлено в економіку Чернівецької (2229 млн грн), Херсонської (2436 млн грн) областей та м. Севастополь (2104 млн грн).

Дослідження стану інвестиційного процесу свідчить про існування міжрегіональної асиметрії у територіальному розподілі інвестиційних ресурсів. За показником залучених капітальних інвестицій на одну особу в 2014 році лідерами традиційно залишалися м. Київ 28552,9 грн та Київська область 11875,7, тоді як аутсайдерами були такі області: Закарпатська – 2189,2, Житомирська – 2274,4 та Херсонська – 2256,6 грн. Розрив між обсягами становив 13 разів. Не включаючи у статистичний аналіз місто Київ, можна побачити, що різниця між Київською та Закарпатською областями складає 5,4 рази.

При визначенні інвестиційно привабливих регіонів на особливу увагу заслуговують інвестиції за рахунок коштів іноземних інвесторів, найбільш поширеною і бажаною для приймаючої сторони формою прояву яких є прямі іноземні інвестиції. За обсягами прямих іноземних інвестицій у розрахунку на одну особу відмінність між Тернопільською (57,4 дол. США) та Дніпропетровською (2468,6 дол. США) областями становить близько 43 рази. Найменші обсяги прямих іноземних інвестицій отримали Чернівецька (61,9 млн. дол. США) та Тернопільська (61,9 тис. дол. США) області. У розрахунку на одну особу найбільше ПІІ надійшло в м. Київ (9 тис. дол. США) та Дніпропетровську (2,5 тис. дол. США) область. Варто відзначити, що є області з відтоком ПІІ в розрахунку на одну особу: Закарпатська (12,9 дол. США), Рівненська (12,3), Миколаївська (7,3) та Черкаська (1,1 дол. США) області [7].

Найбільш привабливими напрямками у сфері залучення іноземних інвестицій є машинобудівна, деревообробна, легка та хімічна галузі; впровадження енергозберігаючих технологій; охорона довкілля та розвиток соціальної інфраструктури; туристично-рекреаційний комплекс; розвиток агропромислового комплексу, створення нових і реконструкція діючих потужностей харчової і переробної промисловості.

Проте, попри суттєві зусилля у формуванні відповідних організаційно-економічних та правових засад зміцнення інвестиційного клімату, міжнародними експертами відзначається зниження інвестиційної привабливості України. Відповідно до останнього звіту Index of Economy Freedom-2014 міжнародної організації The Heritage Foundation, індекс інвестиційної привабливості України має дуже низький показник (20 із 100), а це 164-168 позиція із 186 держав світу, такі ж відповідні показники отримали Бутан, Ефіопія, Республіка Конго [8].

Військові дії на сході України сьогодні негативно впливають на інвестиційний клімат і, зокрема, на міжнародну інвестиційну привабливість країни. Зростають ризики для інвесторів, зумовлюючи тим самим втрати у конкурентній боротьбі за світові інвестиційні ресурси. Таким чином, це значно гальмує розвиток ринку екологічних послуг.

Сьогодні не створено єдиного інституційного простору правового управління інвестиційною діяльністю на регіональному рівні. У чинній нормативно-правовій базі з регулю-

вання інвестиційної діяльності відсутній системний підхід. Роль органів влади у збільшенні інвестиційної привабливості підпорядкованих територій повинна бути спрямована на об'єктивний розподіл ресурсів, що спричиняє покращення показників інвестиційної діяльності територій [9, с. 50].

Серед проблем, що пов'язані з формуванням інвестиційного потенціалу регіонів, є:

- корупція;
- неефективне використання бюджетних коштів;
- значні бар'єри для реалізації екологічних проєктів;
- недостатність державних гарантій щодо залучення інвестицій;
- зменшення кількості іноземних інвесторів;
- недостатнє використання зарубіжного досвіду щодо залучення інвестицій.

Залучення фінансових ресурсів є дуже важливим для забезпечення стійкого розвитку ринку екологічних послуг. Для регіонів України це питання є особливо актуальним через труднощі забезпечення стабільного економічного розвитку в умовах відсутності достатніх власних фінансових ресурсів. У такій ситуації велике значення мають іноземні інвестиції як додаткове не інфляційне джерело фінансування.

Специфічно екологічні послуги складаються із результатів характерної діяльності, пов'язаної із захистом навколишнього середовища чи ресурсним менеджментом. Варто відзначити, що характерна діяльність (згідно із Системою національних рахунків застосовуваної у Європі та країнах ОЕСР) – це та, яка є типовою для предмету дослідження; у випадку сектору екологічних товарів та послуг це та діяльність, метою якої є екологічні цілі. Цей вид послуг поділяють на: послуги захисту навколишнього середовища, метою яких може бути попередження забруднення чи деградації навколишнього середовища, зменшення, усунення забруднення, екологічна освіта, управління та інші; послуги ресурсного менеджменту, метою яких може бути попередження вичерпання природних ресурсів, зменшення їх використання, адміністрування, освіта тощо.

Розвиток ринку екологічних товарів та послуг приведе до створення екологічної інфраструктури, що, у свою чергу, сформує екоіндустрію з поступовим переходом до сталого ведення народного господарства. Складовими цієї сфери є: виробництво екологічної техніки; виробництво приладів для контролю за станом навколишнього середовища; створення ресурсозберігаючої техніки та технологій; розширене використання вторинних ресурсів та екологічне відтворення; екологічні послуги (консультативні, маркетингові, фінансові, освітні, сертифікаційні та інші) [10].

Основними напрямками розвитку регіонального екологічного ринку є:

- створення сприятливого інвестиційного середовища шляхом стимулювання національних інвесторів здійснювати екологічні інвестиції;
- концентрація грошових потоків на пріоритетних напрямках розвитку екологічного ринку;
- забезпечення доступності кредитів для підприємств, які надають екологічні послуги;

- участь прикордонних регіонів у проєктах ЄС з метою залучення додаткового фінансування для розширення надання окремих видів екологічних послуг;

- активізація співпраці щодо реалізації екологічних товарів та послуг між країнами з метою вирішення наявних екологічних проблем;

- налагодження спільної міжрегіональної співпраці в сфері безпечного екологічного управління відходами, розвитку систем очисних споруд, захисту від повеней, розвитку систем ідентифікації небезпеки та екологічного моніторингу, формування екологічної освіти у населення.

Висновки і пропозиції. Основними передумовами збільшення інвестицій в екологічну сферу є тісна співпраця органів місцевої влади з владними структурами сусідніх держав. При цьому важливим є створення бази даних підприємств регіону, які здійснюють виробництво екологічно чистих товарів та надають екологічні послуги, однак відчувають гостру нестачу в зовнішньому фінансуванні. На основі цієї бази даних необхідно розробити бізнес-плани кожного із підприємств. Органам місцевої влади необхідно розробити пільги при сплаті місцевих податків і зборів для тих зовнішніх чи внутрішніх інвесторів, які зможуть забезпечити запланований обсяг виробництва, експортних поставок, нових робочих місць та прибутків у планових періодах.

У подальших наукових дослідженнях щодо розвитку ринку екологічних послуг варто зосередити увагу на вивченні досвіду формування екологічного ринку в окремих зарубіжних країнах, а також ролі інвестиційного потенціалу в активізації розвитку міжрегіонального ринку екологічних послуг.

Література:

1. Олександренко І.В. Оцінювання впливу прямих іноземних інвестицій на економічний розвиток регіону / І.В. Олександренко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 4. – С. 134-142.
2. Малімон Н. Особливості проходження інвестиційного процесу у прикордонному регіоні в умовах сусідства з ЄС / Н.А. Малімон // Науковий вісник ВДУ. – 2005. – № 3. – С. 25-29.
3. Бочаров В.В. Инвестиционный менеджмент / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2000. – 151 с.
4. Беззубко Л.В. Інноваційний потенціал / Л.В. Беззубко, С.С. Захаров, Н.М. Свешнікова. – Донецьк, 2008. – 202 с.
5. Олександренко І.В. Інвестиційна діяльність у західних прикордонних регіонах України / І.В. Олександренко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 3. – С. 212-226.
6. Луців О.В. Напрями формування інвестиційного потенціалу регіонів України / О.В. Луців // Фінансовий простір. – 2014. – № 1(13). – С. 106-111.
7. Офіційний сайт Держного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
8. Index of Economy Freedom – 2014. The Heritage Foundation and the Wall Street Journal [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.heritage.org/index/>.
9. Гладка У.Б. Інвестиційна діяльність та її державне регулювання / У.Б. Гладка // Регіональна економіка. – 2010. – № 2. – С. 49-55.
10. The environmental goods and services sector – a data collection handbook. – Luxembourg : Office for Official Publications of the European Communities, 2009. – 196 pp.

Скороход И.С. Инвестиционный потенциал как фактор развития регионального рынка экологических услуг

Аннотация. В статье охарактеризованы особенности формирования инвестиционного потенциала. Определены факторы влияния на инвестиционный потенциал региона. Осуществлена оценка инвестиционного климата в регионах Украины. Рассмотрено значение инвестиционного потенциала для развития регионального экологического рынка. Выделены основные проблемы формирования регионального инвестиционного потенциала. Определены перспективные направления развития регионального экологического рынка.

Ключевые слова: инвестиционный потенциал, рынок экологических услуг, инвестиционная привлекательность региона, экологическая сфера, инвестиционный климат, иностранные инвесторы.

Skorokhod I.S. The investment potential as factor of regional market of ecological services development

Summary. The features of forming of investment potential are described in the article. The factors of influence are certain on investment potential of region. The estimation of investment climate is carried out in the regions of Ukraine. The value of investment potential is examined for regional ecological market development. The basic problems of forming of regional investment potential are distinguished. Perspective directions of regional ecological market development are certain.

Keywords: investment potential, market of ecological services, investment attractiveness of region, ecological sphere, investment climate, foreign investors.

**ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ
НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

*Мареха І.С.,
к.е.н., асистент кафедри економічної теорії,
Сумський державний університет*

АКСІОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ ЕТНОКУЛЬТУРНИХ ВИТОКІВ РАЦІОНАЛЬНОГО ПРИРОДОГОСПОДАРЮВАННЯ

Анотація. Запропоновано визначення екологічних аксіологій та екологічних традицій як ключових понять екоатрибутивного світогляду. Досліджено етнокультурний канал трансмісії екологічних цінностей на прикладі українського суспільства. Розкрито національні риси екологічного менталітету українців крізь призму цінностей раціонального природогосподарювання.

Ключові слова: екологічні аксіології, екологічні традиції, етнокультурний канал трансмісії, український етнос, раціональне природо господарювання.

Постановка проблеми. Як відомо, навколишнє природне середовище людини є постійним фактором її фізичного існування, осередком соціалізації, а також необхідною передумовою формування екологічних цінностей та відповідної їм системи екологічного світогляду. Площиною сполучення екологічного світогляду та економічних відносин виступає екологічно доцільна, раціональна природогосподарська діяльність. Як особливий тип мислення суб'єктів халяйнування, раціональне природогосподарювання є ментальним процесом відображення дійсності, зафіксованим у вигляді певної ціннісної системи світосприйняття. Розуміючи під базовими цінностями граничну продуктивність природних ресурсів, ми допускаємо, що екологічні аксіології, або цінності, виступають структуруючими елементами екоатрибутивного світогляду суб'єктів господарювання. Екоатрибутивний світогляд тісно пов'язаний з культурою ресурсовикористання та визначає екологічний тип економічного розвитку у конкретному етнокультурному середовищі. Конкретизуючи об'єкт нашого дослідження по відношенню до української національної культури, варто відзначити основоположну роль словесної народної традиції у формуванні етнічного фундаменту цінностей природосприйняття та цінностей природопізнання. Науковий інтерес до аналізу ментального поля українського етносу та ментальних особливостей екологічної культури нашого народу обумовив вибір теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У роботі [1] підкреслено, що суттєвою відмінністю українського менталітету є його селянські корені. Загальновідомим історичним фактом є те, що до середини ХХ століття у соціальній структурі населення України істотно переважали селяни, які були здебільшого залучені до сфери сільськогосподарського землекористування як осередку суспільного життя. У зв'язку з цим сучасний дослідник української ментальності Ю. Присяжнюк зазначає, що українців можна беззаперечно розглядати як землеробську, хліборобну націю не тільки в історичному, але і в соціально-культурному аспекті [2]. Додаткові соціологічні опитування [1] виявили, що, не дивлячись на процеси масової урбанізації, українська нація у ментальному плані залишається наполовину селянською, а отже у плані природосприйняття та природопізнання їй притаманні агрокультурні цінності.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. До безпосередньо присвяченої вивченню екологічної

ментальності українського етносу можна віднести лише фундаментальну працю з екологічної культури В.С. Крисаченко [3], яка порушує переважно екотелеологічні питання, проте не надає оцінки українській культурі природогосподарювання за критерієм економічної раціональності. Частково екологічні праформи сучасного землекористування та хліборобські цінності українського народу висвітлено у роботі [4]. Проте комплексні дослідження екологічної свідомості та екологічної культури українського населення, інкорпоровані у практику раціональної господарсько-економічної діяльності, дотепер перебувають на периферії наукового пошуку. Розв'язання не вирішених раніше частин проблеми полягає в необхідності аналізу екологічної ментальності українського народу на основі аксіологічного підходу та з позицій раціонального природогосподарювання.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є аксіологічний аналіз екологічної ментальності українського етносу.

Виклад основного матеріалу. На нашу думку, вирішення екологічних проблем потребує процесу аксіологізації природогосподарювання, що зводиться до рівня його раціоналізації шляхом посилення екологічно-ціннісної компоненти економічних взаємодій, міжпоколінної трансмісії екологічних аксіологій через екологічні традиції, створення умов для міждержавного крос-культурного діалогу на засадах сполучення екологічних та економічних інтересів. Використання аксіологічного підходу обумовлене необхідністю імплементації ціннісних імперативів у систему раціонального природогосподарювання, окреслення ціннісних орієнтирів господарської діяльності й формування на цій основі самостійної термінологічної пари «екологічні аксіології» та «екологічні традиції».

Аксіології, або цінності, у науковій літературі розглядаються як: специфічні форми прояву відносин між суб'єктом і об'єктом [5]; позитивні значущості предметів для суб'єктів діяльності з точки зору здатності цих предметів задовольнити певні потреби [6]; абстрактні ідеї, що втілюють у собі суспільні ідеали і виступають як еталон [7].

У свою чергу, під екологічними аксіологіями у сфері природогосподарювання ми пропонуємо розуміти такі позитивні характеристики природних об'єктів, при яких задовольняються потреби суспільства у природних ресурсах та екосистемних послугах і які обов'язково виступають носіями економічної вартості. Отже, неодмінною економічною характеристикою екологічних аксіологій є їхня здатність перебувати об'єктом економічної оцінки. Механізмом передачі суспільних екологічних аксіологій від покоління до покоління за допомогою каналів міжпоколінної трансмісії будемо вважати укорінені у певному етнокультурному середовищі екологічні традиції.

До безпосередніх каналів трансмісії національних екологічних цінностей в Україні можна віднести:

1. Етнокультурний канал – представлено словесною народною творчістю, яка поширює екологічні цінності переважно землеробської тематики.

2. Правовий канал – представлено сукупністю законодавчо закріплених природоохоронних норм: Закон України

«Про охорону атмосферного повітря», «Про природно-заповідний фонд України» тощо.

3. Букіністичний канал – представлено Червоною Книгою України.

4. Маркетинговий канал – популяризація екологічних цінностей засобами соціальної реклами: «Бережіть ліс від пожеж», «Ліс – наше багатство».

5. Освітнянський канал – формування екологічної свідомості у дошкільнят, учнів, студентів.

6. Екосистемний канал – створення заповідників, заказників тощо.

7. Бізнес-канал – ведення сімейного фермерського бізнесу на засадах органічного землеробства.

Об'єктом ретельного аксіологічного аналізу у нашому дослідженні виступає етнокультурний канал міжпоколінної трансмісії екологічних цінностей. Етнокультурний канал представлено словесною народною творчістю у формі прислів'їв та приказок [8; 9], постійних порівнянь [10], обрядових пісень тощо.

Концептуально в українській етнокультурній практиці екологічні аксіології представлено двома підходами – ідеалістичними цінностями (сенсуалізм) та практичними цінностями (емпіризм).

Екологічний сенсуалізм, або природосприйняття, проявляється як прагнення українського народу пояснювати різні сторони суспільного життя крізь призму чуттєвого сприйняття природних об'єктів на основі споглядання та виражається у формі таких постійних народних порівнянь:

1. Слово скаже, як снопа зв'яже.
2. Падає, як підкошений колос.
3. Пише, як мак сіє.
4. Комбайн пливе серед жита, як у морі човен.
5. На віку, як на довгій ниві.
6. Чиста, як вода.
7. Чорний, як земля.
8. Будь багата, як земля, і здорова, як вода.

Найвищою суспільною цінністю у системі природовідносин українські селяни визнають землю, а також воду:

1. Земля найбагатша, вода найсильніша.
2. Земля – наша мати, всієї годує.
3. Земля – трудівниця, аж парус та людям хліб готує.
4. Доглядай землю плідну, як матір рідну.
5. Вода – наша мама.
6. Мати-водиця – всьому цариця.
7. Селянин без землі – це риба без води.

Серед українців яскраво виражене почуття глибокої поваги до землі. Невипадково земля порівнюється з матір'ю, тобто родоначальницею, високо цінується селянами ступінь автономної продуктивності земельних ресурсів. Вода як основа усіх форм життя на планеті також усвідомлюється українцями ціннісним природним ресурсом. Характерною рисою сенсуалізму є ідеалізація якісних властивостей природних ресурсів, персоніфікація природних об'єктів, антропоморфізм та гуманізм. У широкому розумінні цей напрям можна означити економіко-філософським.

Застосування емпіричного підходу до вивчення цінностей у українському суспільстві дозволяє констатувати факт існування народної трудової практики обробітку землі та колосального сільськогосподарського досвіду, що передався від покоління до покоління. Переваги наслідування кращих агрокультурних традицій виражалися українцями такою формулою: «Досвід кращих поважай – збереш добрий урожай». Зародження культури обробітку ґрунту серед українців ознаменувало новий етап розвитку сільськогосподарського землекористування на заса-

дах раціональних економічних відносин. Емпіричні концепції природознавства можна згрупувати за такими економічними ознаками: факторнопропорційні, мультиплікативні, вартісно-розподільчі, конс'юмеристичні, первиннонаукові.

Факторнопропорційний підхід розглядає сільськогосподарське землекористування як сферу залучення первинних факторів виробництва. Величина економічних результатів господарської діяльності є прямопропорційною внеску виробничих факторів, як-то: основного капіталу (агротехніки), оборотного капіталу (органічних добрив і посадкового матеріалу), праці, часу тощо:

1. Яка земля, такий і хліб.
2. Як землю не помастиш, то ся зерном не оцастиш.
3. Дай полю гною – дасть хліба волю.
4. Де гнойок, там і лойок.
5. Клади гній густо – на току не буде пусто.
6. На поле гній, а з поля хліб.
7. Не шкодуй гною – будеш мати хліба волю.
8. Хто землю удобряє, тому й земля повертає.
9. Глибше орати – більше хліба мати.
10. Глибше зореш – більше збереш.
11. З глибокої борозни високий хліб росте.
12. Хто оре на один бік, у того хліба на один рік, а хто на два боки, той має хліба на два роки.
13. Роби, роби, то й матимеш, посій жито, то й жатимеш.
14. Хто перший сіє, той перший збирає.
15. Що посієш, те й зійде.
16. Чистим зерном сійте поле, то уродить хліб, як море, а нечистим посієте, самі шкоди надієте.
17. Як прочистиш зерно, так і зійде воно.
18. Хто на плуг налягає, без хліба не буває.
19. Поле працю любить.
20. Одна стара правда на світі буває: хто не посіє, той не збирає.

Різновидом факторнопропорційного підходу є мультиплікативний, положення якого ґрунтуються на можливості одержання багатократно економічної віддачі від капіталовкладень у вигляді підвищеної урожайності сільськогосподарських культур завдяки синергетичній взаємодії факторів виробництва:

1. Поле угноїш – урожай подвоїш.
2. Хто землі дає – тому земля утрое віддає.
3. Гній у поле одвезеш – більше хліба привезеш.
4. Добре ґрунт угноїш – урожай потроїш.
5. Поле угноїш – збереш удвоє.
6. Поле угноїш – урожай потроїш.
7. Без гною не буде врожай горю.
8. Коли кладеш гній, то збираєш удвій.
9. Посій в погоду – більше приплоду.
10. Днем раніше посієш, на тиждень скоріше збереш.
11. День у жнива рік годує.
12. Ціни в жнива хвилину більше, ніж взимку годину.
13. Посій в пору, будеш мати зерна гору.
14. Посієш коли треба, вродить аж до неба.

З позицій вартісно-розподільчого підходу, цінність земельних ресурсів полягає у їх здатності приносити дохід. Економічний ефект у вигляді зібраного урожаю ототожнюються з формою суспільного багатства (переважно золотом), яке перерозподіляється на користь працюючих селян:

1. Про землю піклуйся – золотим зерном милуйся.
2. Як зерно зродиться, то золото само прикотиться.
3. Земля – мати багатства.
4. Степ, поля – розкіш моя (засіяне поле – джерело багатства).

5. *Хто стане орати, той буде багатий.*
6. *Гною тонко – у кишені не дзвонко.*
7. *Хто під зиму зорав, той на весну золото буде мати.*
8. *Як будеш рано орати, то й не будеш бідувати.*
9. *Хто сіє, оре, не знає про горе (горе – це бідність).*
10. *Земля багата – народ багатий.*

Кон'юмеристичний підхід підкреслює високу цінність стабільного споживання селянами продуктів землеробства в умовах натурального господарства, що гарантує їм продовольчу безпеку. Джерелом продовольчої безпеки є хліборобська праця та агрономічні знання:

1. *Поки жнемо, поти й їмо.*
2. *Сій хліб у годину – будеш їсти кожну днину.*
3. *Плуг та борона не багаті, а весь світ кормлять.*
4. *Швидше жніть до обніжка, там стоїть пирогів діжка.*

Первиннонауковий підхід розвивається на фундаментальних принципах взаємообумовленості економічних та природних законів, які були відкриті селянами на основі хліборобських спостережень та в результаті господарського освоєння природи:

1. Закон раціонального використання часу як обмеженого ресурсу – зводиться до економічної винагороди працівника за вчасне виконання усіх господарських операцій у системі агрономічного циклу:

- 1.1 *Поки зерно в колоску – не засиджуйсь в холодку.*
- 1.2 *Аби сіяв вчасно, то і вродить рясно.*
- 1.3 *Біліє колос – давай жатці голос.*
- 1.4 *Стілий колос не жде.*
- 1.5 *Все одно: що зелене жати, що нічого не мати.*
- 1.6 *Згайнуєш на жнивах хвилину – втрапиш не одну зернину.*

1.7 *Жито говорить: «Сій мене в золу, аби в пору!».*

1.8 *Жито два тижні зеленіє, два тижні колоситься, два тижні відцвітає, два тижні наливає та два тижні покони б'є, жати себе просить: «Поспішай, – каже, – бо зерно спливе!».*

- 1.9 *Посієш кукурудзу впору – матимеш зерна гору.*
- 1.10 *Щоб кукурудзи було доволі, зустрічай сонце в полі.*
- 1.11 *Погода робить сіно, а час – гроші.*
- 1.12 *Зійшов сніжок – берись за плужок.*
- 1.13 *Сій вчасно – вродить рясно.*
- 1.14 *Весною не посієш – восени не збереш.*
- 1.15 *Земля зігрілась – сій ярину.*
- 1.16 *Хто скоро сіє, той скоро збирає.*
- 1.17 *Ранній пар родить пшеничку, а пізній – метличку.*

2. Закон використання якісного посадкового матеріалу – репродуктивні властивості насіння та очікувана урожайність сільськогосподарських культур напряму залежать від якісного складу насіннєвого матеріалу:

- 2.1 *Чистим зерном сійте поле, то вродить хліб як море, а нечистим засієте – собі шкоди надієте.*
- 2.2 *Добре насіння – гарні сходи.*
- 2.3 *Мерзле насіння пізно сходить.*
- 2.4 *Чисто засієш – чисто і звієш.*
- 2.5 *Що посієш, те й пожнеш.*
- 2.6 *Якщо посієш – добрий урожай збереш.*
- 2.7 *Хоч голодувати, та добрим насінням поле засівати.*
- 2.8 *Яке насіння, такий урожай.*
- 2.9 *Як прочистиш зерно, так і зійде воно.*
- 2.10 *Очищали ми зерно, щоб родило і росло.*

3. Науково обґрунтовані сівозміни – виникають як агрономічний прийом з метою попередження можливості виснаження

земельних ресурсів на основі ротації сільськогосподарських культур та виступають основою двопільної та трипільної систем обробітку ґрунту:

3.1 *Поле рік дармує, а за три вродить.*

4. Закон диференційної земельної ренти – площі чорноземів, залучені під посіви сільськогосподарських культур, завжди приносять більш високі урожаї завдяки більш високим родючим властивостям:

4.1 *Пісок не родить, та з хліба не зводить.*

4.2 *На ледачій землі і трава не росте.*

4.3 *На чорній землі білий хліб родить.*

4.4 *Чим нива чорніша, тим хлібець біліший.*

4.5 *На добрій землі що не посієш, то вродить.*

4.6 *На поганій землі хліб не родить.*

5. Закон суспільного поділу праці – концентрація кожного селянина на конкретній господарській операції забезпечує економію витрат часу і фізичної праці, що дозволяє забезпечити процеси сільськогосподарського виробництва на більш розширеній відтворювальній основі:

5.1 *Добре ся там діє, де двоє оре, а третій сіє.*

5.2 *Добре там живеться, де гуртом сіється і ореться.*

5.3 *Одною рукою жни, а другою сій.*

На підставі проведеного аналізу вважаємо за доцільне надати коротку характеристику української екологічної ментальності:

1. Українцям історично властива господарська дбайливість по відношенню до природних ресурсів: *Хто про землю дбає, вона тому повертає, Зрубав дерево – посади два, Не брудни криниці, бо схочеш водиці.*

2. У системі національного природогосподарювання культура землекористування (агрокультура) є домінуючою: *Держись землі, то не впадеш.* Таким чином, екологічний менталітет українського етносу є хліборобським з яскраво вираженими антропоморфічними рисами: *Хліб усьому голова.*

3. Споконвіку українці були прибічниками органічного землеробства: *Не земля родить, а гній та руки,* і тому можна стверджувати, що їхні сучасні нащадки мають неабиякий історичний досвід ресурсозбереження, зокрема в частині застосування органічних добрив.

4. Особливо цінними з погляду раціонального землекористування були агрономічні знання: *Агромінімум вивчай – гарний матимеш врожай.*

5. В цілому українцями накопичений багатий емоційний та практичний досвід раціонального природогосподарювання.

Висновки і пропозиції. Розгорнута характеристика етнокультурних каналів міжпоколінної трансмісії суспільних екологічних цінностей дозволила висвітлити феномен екологічної ментальності українців. Такий аналітичний підхід був задуманий автором у рамках збереження традиційних екологічних цінностей народу України та збагачення накопиченого ним упродовж багатьох століть досвіду раціонального природогосподарювання в нових умовах інтеграції до єврокультурного ринку. Дослідження перспектив збагачення українського досвіду кращими європейськими традиціями ресурсозбереження формує напрями подальших досліджень.

Література:

1. Ефременко Т. Экономическая ментальность украинского этноса / Т. Ефременко // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2007. – № 2. – С. 103-127.
2. Присяжнюк Ю.П. Ментальність українського селянства в умовах капіталістичної трансформації суспільства (друга пол. XIX–поч. XX століття) / Ю.П. Присяжнюк // Український історичний журнал. – 1999. – № 3. – С. 23-33.

3. Крисаченко В.С. Екологічна культура: теорія і практика : [навч. посібник] / В.С. Крисаченко. – К. : Заповіт, 1996. – 352 с.
4. Апанович О. За плугом Господь іде (Агрокультура українського селянства й козацтва в контексті ідей С. Подолинського та В. Вернадського). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrlife.org/main/apan/right.htm>.
5. Сластенин В.А. Введение в педагогическую аксиологию / В.А. Сластенин, Г.И. Чижакова. – М. : Издательский центр «Академия», 2003. – 192с.
6. Анисимов С.Ф. Духовные ценности: производство и потребление / С. Ф. Анисимов. – М. : Мысль, 1988. – 253 с.
7. Кирьякова А.В. Теория ориентации личности в мире ценностей : [монография] / А. В. Кирьякова. – Оренбург, 1996. – 187 с.
8. Прислів'я та приказки: Природа. Господарська діяльність людини / Упоряд. М.М. Пазяк. – К. : Наукова думка, 1989. – 480 с.
9. Українські прислів'я, приказки та порівняння з літературних пам'яток / Упоряд. М.М. Пазяк. – К. : Наукова думка, 2001. – 392 с.
10. Де живе жар-птиця? (Українські народні казки, легенди, анекдоти, загадки, скоромовки, лічилки, прислів'я, приказки, постійні народні порівняння) / Упоряд. М. Дмитренко. – К. : «Веселка», 1991. – 206 с.

Мареха И.С. Аксиологический анализ этнокультурных источников рационального природохозяйствования

Аннотация. Предложены определения экологических аксиологий и экологических традиций как ключевых понятий экоатрибутивного мировоззрения. Исследован этнокультурный канал трансмиссии экологических ценностей на примере украинского общества. Раскрыты национальные черты экологического менталитета украинцев с точки зрения ценностей рационального природопользования.

Ключевые слова: экологические аксиологии, экологические традиции, этнокультурный канал трансмиссии, украинский этнос, рациональное природохозяйствование.

Marekha I.S. Axiological analysis on the ethno-cultural evidence of rational nature resource management

Summary. The key definitions dealing with eco-attributive outlook and being composed of ecological axiologies and ecological traditions are formulated. The ethno-cultural transmission channel being employed to share ecological values of the Ukrainian society is explored. The national attributes of the Ukrainian ecological mentality are discovered and estimated through their valuable evidence for the rational nature resource management.

Keywords: ecological axiologies, ecological traditions, ethno-cultural transmission channel, Ukrainian ethnos, rational nature resource management.

Обиход Г.О.,
к.е.н., доцент, докторант,
Інститут економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України

НЕУРЯДОВІ ЕКОЛОГІЧНІ ОРГАНІЗАЦІЇ НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ: ТИПОЛОГІЯ, ДІЯЛЬНІСТЬ І СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ

Анотація. Згідно з поставленою метою, наукова стаття розкриває передумови та рівні функціонування неурядових екологічних організацій у світі та на території України. Виділено напрями роботи міжнародних організацій у сфері охорони навколишнього середовища та екологічної безпеки, де акцентовано увагу на транскордонних територіях Заходу України. Проаналізовано природоохоронні напрями діяльності світових поліфункціональних організацій. Окреслено функції неурядових екоорганізацій і форми їх діяльності, а також стратегічні орієнтири розвитку в цілому та на території України.

Ключові слова: екологічна та природно-техногенна безпека, екологічна неурядова інституція, міжнародні відносини, фінансування екологічних проектів, світові поліфункціональні організації, стратегічні орієнтири розвитку.

Постановка проблеми. Охорона навколишнього середовища на національному рівні обов'язково передбачає міжнародне співробітництво, оскільки багато екологічних проблем є транскордонними (наприклад, через кордон повітряні маси переносяться кислотні опади), а вирішення окремих проблем всередині країни лише національними зусиллями не під силу навіть великим державам, бо вимагає досить значних матеріальних, наукових та інших ресурсів (наприклад, експерименти з впливу лише однієї хімічної речовини на навколишнє середовище, з урахуванням довготривалих наслідків, коштує понад 500 тис. доларів [2], а щорічно на світовому ринку з'являються понад тисячі нових хімічних речовин [3]). Також неможливо одній або кільком країнам боротися з процесом підвищення концентрації вуглекислого газу в атмосфері, зникненням озонного шару Землі або забрудненням Світового океану.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На неурядові екологічні природоохоронні організації покладаються великі сподівання щодо ефективності їх роботи у запобіганні катастрофам та подоланні їх наслідків. Типологія цих об'єднань, напрями діяльності, джерела фінансування, а також проблематика взаємодії як із місцевим населенням, так і офіційними органами влади постійно перебуває у полі зору світової громадськості. Їх діяльність настільки різнопланова, що перебуває сфері досліджень багатьох наук: екології, економіки, соціології, політології, історії та географії, медицини тощо. Г. Климко та П. Блешмудт обґрунтували засади співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями за великою кількістю векторів взаємодії. Ю. Козак, Н. Логвінова визначали міжнародні стратегії розвитку з урахуванням екологічної складової та аналізували міжнародне співробітництво у цій сфері. Чимало дослідників зосереджувалися на секторальних напрямках діяльності міжнародних екологічних організацій: М. Хвесик – щодо охорони водної сфери, В. Степаненко – гарантування

екологічної та природно-техногенної безпеки, Є. Хлобистов, В. Шевчук – політичне регулювання взаємовідносин відповідно нормам екологічної політики, О. Веклич – фінансове забезпечення природоохоронної діяльності тощо [4; 5].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на загальнопланетарний характер екологічних проблем, цілком очевидно, що їх неможливо вирішити окремо в тій чи іншій державі. Проте міжнародне співтовариство вчиться координувати зусилля у природоохоронній та екологічній діяльності, залучаючи до цього урядові та неурядові міжнародні екологічні організації. Вони функціонують в площині міжнародної екологічної політики на рівнях:

1) **глобальному** – розробка і здійснення міжнародних правових, політичних і зовнішньоекономічних акцій з урахуванням екологічних обмежень у соціально-економічному розвитку, запасів природних ресурсів та їх розподілу між регіонами і країнами. Це динамічна, складна, інтегрована система, котра є основною сферою уваги всіх міжнародних екологічних форумів. Іноді вона може набувати досить агресивного характеру, виходити за межі міжнародних угод і норм.

2) **регіональному** – охоплює інтереси країн одного континенту, які об'єднані природно-географічним середовищем (море, річка, гірська система). На цьому рівні встановлюють квоти на видобування наявних природних ресурсів тощо. Однак регіональна екополітика, на сьогодні, ще не пішла далі загальних декларацій про загрози, що виникли. Країни діють головним чином відособлено на своєму державному рівні.

Прикладом прояву негативної тенденції у цій сфері є спільні заходи України та країн ЄС на західних кордонах держави, а саме на території Львівської, Івано-Франківської, Чернівецької, Закарпатської та Волинської областей. Так, ще з 2010 р. Львівська область підпадає під заходи Державної програми сталого розвитку Українських Карпат як складової частини програми Європейського Союзу «Карпатський простір». Ресурсну базу програми визначено відповідно до проблематики, а серед джерел надходження коштів зазначені, поряд із традиційними, бюджетними, і кошти інвесторів та приватних осіб. До виконання програми передбачається також залучення міжнародних фінансових коштів, технічна допомога. Ймовірним джерелом надходжень могли б виступати кошти ЄС, спрямовані у межах Рамкової конвенції про охорону та сталий розвиток Карпат, де українські Карпати розглядаються частина єдиного природного та економічного комплексу. Подібний механізм фінансування успішно реалізується на території Польщі, Угорщини, Словаччини. Однак оцінка українського стану справ у цій сфері свідчить про відсутність чітко визначених напрямів розвитку програми ЄС «Карпатський простір», недосконаліми залишаються і системи планування та управління.

Мета статті. Досліджуючи вищезазначені процеси, ми звернули увагу на різноманітність та деяку неточність у підхо-

дах щодо визначення типу, напрямів діяльності, форм роботи та джерел фінансування неурядових міжнародних екологічних організацій. У статті ми ставимо за мету розкрити передумови створення та особливості функціонування цих організацій, визначити напрями і результати їх діяльності на території України, проаналізувати сучасні досягнення тощо.

Виклад основного матеріалу. Західні джерела розрізняють такі види організацій:

- Громадські організації (Civil society organizations) – формальні та неформальні групи індивідів або асоціацій, які не належать ні владним ні бізнесовим структурам.

- Недержавні організації (Non-governmental organizations) – НДО часто плутають з поняттям громадянського суспільства. Насправді вони складають лише верхівку «айсберга» громадянського суспільства. Вони працюють над питаннями гуманітарної допомоги, захисту прав людини, екологічної безпеки. Розрізняють НДО з членством та без нього.

- Недержавні організації з розвитку (Non-governmental development organizations) – організації, що займаються пошуками шляхів залучення коштів в цілях розвитку певного регіону. Наприклад, такі організації міжнародного масштабу як CARE, Caritas, Novib, Oxfam. Розрізняють організації північного та південного типів. Північні – працюють тільки у напрямку розвитку регіонів. Південні залучаються і до інших проектів на місцевому рівні.

- Регіональні організації (Community-based organizations) – це невидимий шар «айсбергу» громадських організацій, що знаходиться під шаром недержавних організацій. Зазвичай – це організації з членством, які розташовані і діють в певному регіоні. Регіональні організації не є завжди формально зареєстрованими. Вони складаються з гуртків, груп інтересів, клубів. Ці організації працюють на волонтерських засадах, хоча і отримують гранти від недержавних організацій.

На сьогодні Україна здійснює дво- та багатостороннє співробітництво з міжнародними організаціями, що опікуються розв'язанням глобальних екологічних проблем – ПРООН (UNDP), Програма ООН з навколишнього середовища (ЮНЕП), Угода про співробітництво в сфері промислового розвитку ЮНІДО (UNIDO), Всесвітня метеорологічна організація ВМО (World Meteorological Organization, ВМО), ЮНЕСКО (UNESCO), Всесвітня організація охорони здоров'я ВООЗ (World Health Organization, WHO), Європейська економічна комісія Організації Об'єднаних Націй (United Nations Economic Commission for Europe, UNECE), ЄВРОПЕЙСЬКА ЕКОЛОГІЧНА АГЕНЦІЯ (EUROPEAN ECOLOGICAL AGENCY), Глобальний Екологічний Фонд (ГЕФ). У рамках багатосторонніх угод наша держава бере активну участь в переговорному процесі щодо охорони навколишнього природного середовища, залученні фінансової допомоги для вирішення нагальних внутрішніх екологічних проблем та ін.

Крім міжнародних організацій, які безпосередньо опікуються питаннями охорони навколишнього природного середовища, світові поліфункціональні фінансово-економічні, військові та політико-економічні об'єднання серед напрямів своєї діяльності також декларують: гарантування безпеки (у т.ч. екологічної), сприяння боротьбі з екотероризмом, відновлення інфраструктури (що має виняткове значення для техногенної безпеки), інвестиції у проекти, що досліджують питання впливу кліматичних змін тощо. Серед таких організацій, що співпрацюють з Україною – Організація з безпеки і співробітництва в Європі (OSCE), Організація Північноатлантичного договору (НАТО), Світова організація торгівлі (ВТО), Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР),

СВІТОВИЙ БАНК, ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ БАНК та ін.

Окремими екологічними напрямами та їх проблематикою, а також охороною навколишнього природного середовища на міжнародному рівні опікуються ММО (Міжнародна морська організація), МАГАТЕ (Міжнародна організація з радіологічного захисту), МСОП (Міжнародна спілка охорони природи, природних ресурсів), МОК (Міжнародна організація з питань зміни клімату), ВФДП (Всесвітній фонд дикої природи), Greenpeace (Зелений світ), Римський клуб, Міжнародний зелений хрест, а також такі радикально налаштовані організації як Партизанське садівництво (Guerilla Gardening), Рух борців за добровільне вимирання людства як біологічного виду (VHEMT).

Протягом останніх десятиріч намітилась чітка тенденція вирішення багатьох питань екологічної безпеки на міжнародному рівні. Стимулюючим поштовхом до міжнародного співробітництва на рівні держав з питань екології стала Стокгольмська конференція (1972 р.). У 1982 р. ООН прийняла «Всесвітню хартію природи», в якій вперше на міжнародному рівні була проголошена відповідальність людства за стан природи. На конференції в Ріо-де-Жанейро був прийнятий програмний документ «Порядок денний на XXI століття» (1992 р.), що вміщує план міжнародних дій з навколишнього середовища на межі XX та XXI століть. Підсумки його виконання за десятиріччя були підведені на Всесвітньому форумі у 2002 р. в Йоганнесбурзі й вони невтішні. Реалізується програма «Людство та глобальні зміни», метою якої є вивчення взаємозв'язку в системі «людина-середовище життя».

Варто зазначити, що на міжнародному рівні розпочався процес формування нової системи цінностей соціального, економічного та етичного характеру, що включає в себе екологічний імператив. Запропоновано оцінювати успіхи держав у цьому напрямі системою індексів:

- а) індекс гуманітарного розвитку, який включає в себе досягнуту в державі тривалість життя його громадян, рівень освіти, рівень опанування ресурсами;

- б) індекс сталого економічного добробуту Далі-Кобба (1987) з поправками на екологічні витрати тощо [6].

У сучасній системі міжнародних екологічних відносин визначилась тенденція до перерозподілу функцій між суб'єктами діяльності. Зокрема, вплив недержавних (неурядових) інститутів, які ефективно функціонують як самостійні та дієві суб'єкти, зростає (рис. 1).

Сучасні неурядові міжнародні екологічні організації (яких нараховується понад 37 тисяч, з них в Україні екологічних – понад 500) відіграють не менш важливу роль, ніж державні чи міждержавні інституції. Неурядові структури впливають на світовий політичний процес як в глобальному, так і в регіональному вимірах; репрезентують широкі суспільні інтереси, що виходять за межі окремих держав; здійснюють безпосередній тиск на уряди; контролюють виконання міжнародних угод; забезпечують аналіз та експертну оцінку політичних проблем; сприяють ефективності та оптимізації міжнародного співробітництва, особливо в прикордонних територіях, де межі природних систем не співпадають із адміністративними кордонами.

Надзвичайно складно визначити кількість та прокласифікувати усі екологічні неурядові організації, котрі провадять діяльність на території України. Окремі з них мають власний статут, цілі та завдання, функціонують з часів отримання державою незалежності, інші – створюються під конкретні гранти та проекти, котрі виділяються міжнародним співтовариством для підтримання достатнього рівня екологічної безпеки. Всеукраїнська екологічна ліга, ЕкоКлуб Зелена Хвиля, Зелений Фронт,

Київський еколого-культурний центр, Національний екологічний центр України, Українська екологічна асоціація «Зелений світ», ВЕГО «МАМА-86» – лише окремі із нині діючих, що активно беруть участь у контролі всіх наукових і технологічних впроваджень та вивчають їх вплив на стан навколишнього середовища, підтримують та сприяють поширенню інформації щодо найсучасніших методів поліпшення якості життя на основі новітніх технологій і політики, дружньої до навколишнього середовища. Частина організацій створюються безпосередньо на мікрорівні, для вирішення локальних проблем міста, району чи області.

Функціонуючи як суб'єкт міжнародних відносин, неурядові міжнародні організації досягають поставлених цілей у екологічній сфері. Це стосується і таких завдань, що потребують серйозних поступок з боку держав, які змушені за деяких обставин частково відмовлятися від принципу національного суверенітету. Так, останніми роками деяким неурядовим організаціям, а саме тим, сферою діяльності яких є захист прав людини, екологічні проблеми або гуманітарна допомога, вдалося досягти права на втручання у внутрішні справи суверенних держав, використовуючи схеми фінансування політичних інтересів [12]. В окремих випадках неурядові організації можуть включатись у дипломатичну діяльність, впливаючи на процеси прийняття рішень. Традиційне обмеження для неурядових організацій – неучасть у політиці з метою досягнення влади – на практиці вже давно неактуальне.

Висновки і пропозиції. Отже, система сучасних міжнародних екологічних відносин характеризується значним зростанням кількості міжнародних неурядових екологічних організацій, збільшенням їх впливу на світовий процес гарантування безпеки і міжнародну співпрацю. Неурядові міжнародні організації є активними інституціалізованими суб'єктами міжнародних відносин, репрезентують широкі суспільні інтереси, які виходять за межі окремих держав. Діючи в межах консультативного статусу, неурядові інституції активно взаємодіють з урядовими міжнародними організаціями, визначаючи тенденції та характер міжнародних відносин.

Політичні аспекти проблем навколишнього середовища потребують дослідження та врегулювання, насамперед внаслідок дихотомії між екологічною взаємопов'язаністю і фрагментарністю політичних систем: високоінтегрована екосистема підлягає управлінню в рамках конструкції двох сотень держав, суверенних в межах своїх територій. З огляду на це, перспективи встановлення ефективного глобального управління навколишнім середовищем та екологічною безпекою, визначаються як досить скромні. Однією з причин називають слабкість або відсутності інститутів, необхідних для того, щоб забезпечити належну співпрацю, попередити екопорушення і свавілля у використанні компонентів навколишнього середовища, підтримати і спрямувати внутрішнє прагнення країн до кооперації.

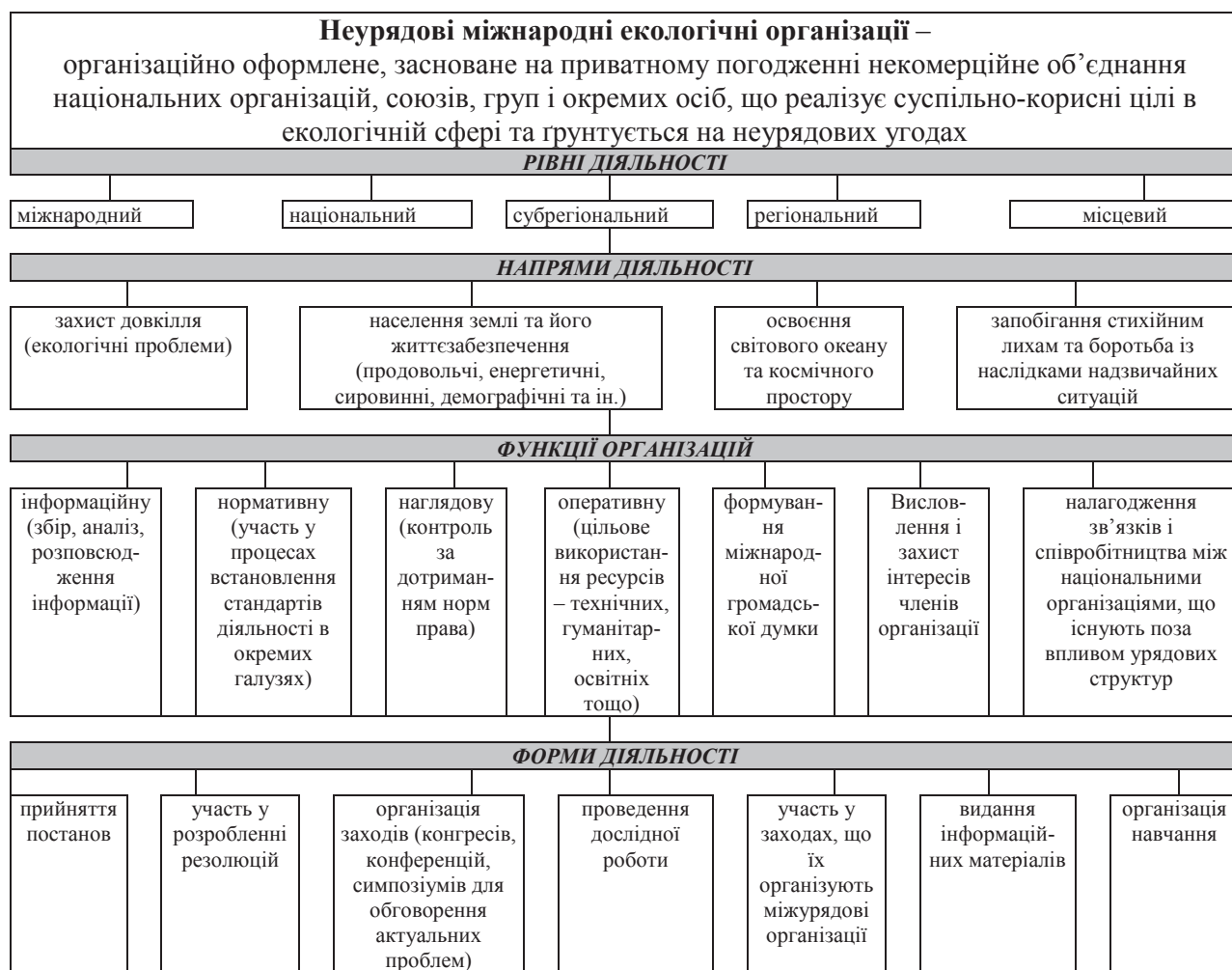


Рис. 1. Класифікація міжнародних неурядових екологічних організацій

Джерело: складено автором на основі [7; 8; 9; 10; 11]

Незважаючи на те, що міжнародне екологічне співробітництво конче необхідне як для вирішення глобальних екологічних проблем, так і для роботи з внутрішніми питаннями навколишнього середовища, держави уникають брати участь у спільних екологічних проектах, або ж співпраця залишається на суто декларативному рівні. Проте міжнародні зобов'язання України, які викладені в соціо-еколого-економічних угодах, договорах, Деклараціях, вимагають невідкладних заходів на державному, регіональному, місцевому та об'єктовому рівнях, які мають бути спрямовані на досягнення високої мети – екологічної та природно-техногенної безпеки. Чимало завдань щодо реалізації поставленої мети покладається і на екологічні організації усіх рівнів діяльності. Головними ж стратегічними орієнтирами розвитку та функціонування для них повинні бути:

- розробка конкретних заходів щодо виконання Україною фінансових зобов'язань відповідно до міжнародних договорів з природоохоронних проблем;
- завершення процесу приєднання до міжнародних конвенцій та угод, зокрема запобігання опустелюванню та співпраці з використанням та експлуатації природних ресурсів і умов, що належать до категорій «спільної спадщини людства» (світовий океан, Антарктида, повітряний басейн, космічний простір);
- сприяння вдосконалення структури та принципів побудови національного екологічного законодавства;
- аналіз нормативно-правових актів України щодо їх відповідності вимогам законодавства Європейського Союзу;
- створення міжнародних банків екологічної інформації;
- співробітництво у справі ліквідації наслідків екологічних і техногенних катастроф;
- узгодження національної екологічної політики і природоохоронних економічних програм з метою послаблення їхнього можливого негативного впливу на розвиток міжнародних економічних відносин;
- координація національних природоохоронних заходів і програм з огляду на екологічну взаємозалежність держав.

Література:

1. Екологічна і природно-техногенна безпека України в регіональному вимірі : [монографія] / М.А. Хвесик, А.В. Степаненко, Г.О. Обиход та ін. За науковою редакцією д.е.н., проф., академіка НААН України М.А. Хвесика. – К. : ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», 2014 р. – 340 с.
2. Industry and Environment. – 2000. – Vol. 4. – N 4. – P. 1.
3. Myers N. Environmental issues: International & Supranational // Pap. N 10 conf. – Nairobi, 2001. – P. 3.
4. Хвесик М.А. Інституціональне середовище сталого водокористування в умовах ринкових відносин: національні та регіональні виміри : моногр. / М.А. Хвесик, В.А. Голян, Ю.М. Хвесик ; Рада по вивч. продукт. сил України НАН України, Нац. авіац. ун-т. – К. : Книжк. вид-во НАУ, 2005. – 180 с.
5. Хвесик М.А. Інноваційно-інвестиційна і технологічна безпека трансформації регіональних економічних систем / М.А. Хвесик, А.В. Степаненко, Г.О. Обиход, О.М. Ляшенко, Н.В. Дачій, А.М. Сундук, І.О. Ілляшенко; ред.: М.А. Хвесик. – К. : Наук. думка, 2013. – 486 с.
6. Міжнародні рейтинги та індекси [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://en.wikipedia.org/wiki/Category:International_rankings.
7. Корнієвський О.А. Недержавна система забезпечення національної безпеки держави: концептуальні засади / О.А. Корнієвський // Наукові записки Інституту політичних і етнонаціональних досліджень ім. І.Ф. Кураса НАН України. – 2008. – № 42. – С. 231-240.

8. Кузнецова Е. Эволюция консультативного статуса международных неправительственных организаций при Экономическом и Социальном Совете ООН. // Белорусский журнал МП и МО. Международное право. – 2001. – № 3. – С. 20-32.
9. Подшибякин С.А. Правовой статус международных неправительственных организаций / С.А. Подшибякин. – М. : Юрлитинформ, 2006. – 127 с.
10. Lewis, David. The Management of Non-Governmental Development Organizations. London and NY: Routledge, 2001. – P. 239.
11. Visible Hands Taking Responsibility for Social Development-an UNRISD Report for Geneva 2000. – P. 123.
12. Попередній звіт про роботу Тимчасової слідчої комісії Верховної Ради України з питань встановлення фактів закордонного втручання у фінансування виборчих кампаній в Україні через недержавні організації, що існують на гранти іноземних держав [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://comments.ua/info/POPEREDNIY-ZVIT-pro-robotu-Timchasovoi-slidchoi-komisii-Verhovnoi-Radi-Ukraini.html>.

Обиход А.А. Неправительственные экологические организации на территории Украины: типология, деятельность и стратегические ориентиры развития

Аннотация. Согласно поставленной цели, научная статья раскрывает предпосылки и уровни функционирования неправительственных экологических организаций в мире и на территории Украины. Выделены направления работы международных организаций в сфере охраны окружающей среды и экологической безопасности, где акцентировано внимание на трансграничных регионах Украины. Проанализированы природоохранные направления деятельности мировых полифункциональных организаций. Определены функции неправительственных экоорганизаций и формы их деятельности, а также стратегические ориентиры развития в целом и на территории Украины.

Ключевые слова: экологическая и природно-техногенная безопасность, экологическая неправительственная организация, международные отношения, финансирование экологических проектов, мировые полифункциональные организации, стратегические ориентиры развития.

Obikhod A.A. Non-governmental environmental organizations on the territory of Ukraine: typology, activities and strategic guidelines for development

Summary. The article considers backgrounds and levels of functioning of non-governmental environmental organizations in the world and on the territory of Ukraine. The directions of the work of international organizations in the field of environmental protection and ecological safety are singled out, where attention is focused on the transboundary territories of Western Ukraine. Analyzed are the environmental areas of activities of the world polyfunctional organizations. Outlined are functions of non-governmental environmental organizations and forms of their activities as well as strategic guidelines for development in general and on the territory of Ukraine.

Keywords: environmental and natural-technogenic safety, environmental non-governmental institution, international relations, financing for environmental projects, worldwide polyfunctional organizations, strategic guidelines for development.

Співак Я.О.,

*к.пед.н., доцент кафедри управління навчальними закладами,
Донбаський державний педагогічний університет*

ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ

Анотація. Енергозбереження є пріоритетним напрямом державної політики України. Реалізація потенціалу енергозбереження як фактора економічного зростання України має базуватися на комплексі організаційних, правових, економічних, технічних, технологічних заходів. Для успішного функціонування енергетичного сектора країни важливим є підвищення ефективності використання як палива та енергії, так і ефективності роботи енергетичної галузі в цілому.

Ключові слова: енергозбереження, енергоємність, економіка, енергоефективність, паливно-енергетичні ресурси.

Постановка проблеми. Енергозбереження є одним із найважливіших напрямів у комплексі заходів зі стимуляції економічного зростання та укріплення міжнародних позицій України. У наш час енергетична міцність та безпека країни, розвиток економіки та рівень життя людей вимірюються кількістю видобування, виробництвом і споживанням паливно-енергетичних ресурсів.

Технічний потенціал промисловості, здатність випускати конкурентоспроможну продукцію значно залежать від кількості спожитої енергії, тому питання її раціонального споживання є надзвичайно актуальним для розвитку країни взагалі.

Підвищення рівня промислового розвитку в Україні супроводжується збільшенням масштабів впливу промислової діяльності на навколишнє середовище, що зумовлено утворенням шкідливих викидів та відходів, пов'язаних з генерацією енергії. Все це має і глобальні, і регіональні, і локальні наслідки. Отже, головним завданням постає завдання максимального посилення позитивного впливу промислової діяльності на процеси економічного та соціального розвитку України при одночасному доведенні до мінімуму негативного впливу видобутку та споживання енергоресурсів на стан природного середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економіка України протягом багатьох десятиліть залишається однією із самих енергоємних економік світу (А. Аратюнян, І. Башмаков, Є. Іншеков, В. Комков, В. Розен, П. Розен, Н. Сергєєв, В. Скоробогатова, Б. Тишевич та ін.), оскільки енергоємність українського ВВП майже у 3 рази вище середньосвітової. З одного боку, це пояснюється достатньо суворою природно-кліматичними умовами, з іншого – об'єктивною причиною високої енергоємності української економіки є особливості розміщення на досить великій території населення та промислових підприємств, які обслуговуються протяжними транспортними комунікаціями, а також специфікою структури національної економіки, де домінують енергоємні галузі важкої промисловості.

За даними багатьох авторів (М. Гладкий, Н. Єпішков, А. Коновалов, В. Кострицький, М. Лукіних, Б. Ободовський, В. Розен, Б. Тишевич, В. Чайка та ін.), розвиток енергозбереження та енергоефективності стримується 4 групами бар'єрів, а саме:

- недостатність мотивації;
- недостатність інформації;
- недостатність досвіду фінансування проектів;

- недостатність організації та координації.

Недостатність мотивації визначається бюджетними обмеженнями, вилученням отриманої економії та порівняно невисокими тарифами (С. Булгаков, О. Дідук, А. Новиков, В. Розен, В. Скоробогатова, Л. Орси́к, Б. Черняков та ін.).

Можливість перекласти зростання витрат на споживача, перехресне субсидування, відсутність засобів регулювання споживання – все це знижує мотивацію до енергозбереження та енергоефективності. Економічні механізми побудовані таким чином, що отримувач економії енергії не визначений і не оформлений інституціонально. Сьогодні важко отримати чітку відповідь на питання: кому особисто вигідна економія енергії? Головними проблемами є її вилучення в бюджетному і тарифному процесах. У таких умовах підвищення цін на енергоносії мотивує не до підвищення ефективності користування, а до обґрунтування подальшого зростання тарифів, або додатковим запитам на бюджетне фінансування.

Недостатність інформації пов'язана з тим, що інформаційне та мотиваційне забезпечення підготовки та реалізації рішень з енергозбереження та енергоефективності розвинуто дуже слабо. Стереотипи поведінки («роби, як усі»), тобто практично не роби нічого для економії енергії, так широко розповсюджені саме тому, що вони позбавляють як від пошуку інформації, так і від прийняття самостійних рішень (Є. Іншеков, В. Розен, П. Розен, Б. Тишевич та ін.).

У сфері енергоефективності з боку інвестиційних банків ще недостатньо досвіду з фінансування проектів. Вимоги до окупності проектів з підвищення енергоефективності та зниженню витрат, як правило, суттєво більш жорсткі, ніж до проектів, пов'язаних з новим будівництвом (Н. Данилов, А. Жижин, Н. Сергєєв, Є. Фролов, В. Шпригін та ін.). Більш за все це стосується тих підприємств, які перебувають у важкому фінансовому положенні та завдяки цьому не мають власних засобів для вирішення проблем енергозбереження та енергоефективності. Для них є непереборним тест на фінансову стійкість і, відповідно, неможливе отримання кредитних ресурсів для розвитку.

Недостатність організації та координації має місце на всіх рівнях прийняття рішень. Проблема підвищення енергетичної ефективності не сприймається як засіб рішення широкого комплексу економічних і екологічних проблем. У той же час, згідно з проведеними дослідженнями (О. Дідук, Б. Ободовський, В. Скоробогатова, Б. Татарських, М. Узяков, С. Черевко, С. Шанін та ін.), Україна має значний потенціал енергозбереження, який дозволяє зменшити об'єми споживання енергоресурсів на 45% до поточного рівня (споживання енергоресурсів може бути знижено на 20% у системах теплопостачання, на 30% – у електроенергетиці, на 40% у сфері транспорту та промисловості, на 50% – у житлових приміщеннях).

Узагальнення поглядів багатьох вчених, дослідників та публічних діячів щодо проблеми енергозбереження (О. Дідук, Н. Єпішков, В. Жовтянський, А. Коновалов, М. Лукіних, В. Розен, В. Степаненко, О. Суходоля, С. Черевко та ін.) дає змогу стверджувати, що засоби з енергозбереження та підвищення енергоефективності в Україні мають бути зосередженими на трьох ключових напрямках. По-перше, це сфера житлово-комунального

господарства, де домінуюча частина потенціалу енергозбереження сконцентрована у системах опалення та підігріву води. Для її реалізації необхідно звернути увагу на: повсюдне впровадження приладів обліку; перехід до обов'язкових стандартів енергоефективності для нових та реконструйованих будівель; модернізацію системи теплопостачання будівель і споруд; впровадження енергозберігаючих систем освітлення; впровадження енергозберігаючих приладів і технологій на котельнях, очисних спорудах, підприємствах водоканалу.

По-друге, це розширення корисного використання попутного нафтового газу (ПНГ), відновлювальних джерел енергії (ВДЕ), твердих палив на базі сучасних енергоефективних і екологічно чистих технологій.

По-третє, це раціоналізація і підвищення ефективності використання енергоресурсів у промисловості. Відомо, що основна частина потенціалу енергозбереження зосереджена в чорній металургії, целюлозно-паперовій промисловості та виробництві цементу.

Вживані заходи мають бути спрямовані не тільки на зниження втрат паливно-енергетичних ресурсів (за рахунок прямої заборони використання енерговитратних технологій і введення спеціальних нормативів енергоефективності, які передбачають систему штрафів за їх порушення, а також систему податкових пільг за досягнення показників, перевищуючих нормативи), але і розвиток енергосервісних послуг.

Необхідно підвищити й якість статистичної звітності в сфері енергозбереження та енергоефективності, на базі якої буде організований безперервний моніторинг енергозберігаючих програм і заходів, сформована система енергоаудиту організації та підприємств усіх типів і класів з певною періодичністю (Т. Гаращук, М. Гладкий, В. Костицький, Б. Тишевич, С. Черевко, С. Шанін, В. Шпригін та ін.).

Разом із розглянутими вище заходами зусилля держави варто спрямовувати на формування раціональної системи внутрішніх цін на енергоносії за рахунок їх поетапного підвищення та поступової керуючої лібералізації для додаткового стимулювання дбайливого використання енергоносіїв економікою та населенням.

Таким чином, підвищення енергоефективності в національній економіці дасть змогу українській промисловості бути конкурентноздатною, а державі – економічно та політично незалежною.

Мета статті. Відомо, що енергозбереження – це реалізація організаційних, правових, економічних, технічних, технологічних та інших заходів, спрямованих на зменшення обсягу використовуваних тепло – енергоресурсів при збереженні відповідного ефекту від їх використання, а також залучення у господарчий обіг відновлювальних та нетрадиційних джерел енергії та інші заходи, що мають на меті енергозбереження.

У сучасних умовах для успішного функціонування енергетичного сектора країни важливо підвищення ефективності використання як палива та енергетики, так і енергетичної галузі в цілому.

Енергоефективність у формі енергозбереження як завдання державної важливості повинна стати не просто частиною економічної політики держави, а головним напрямом діяльності практично всіх галузей економіки, підприємств і організацій. Зростання її сприяє посиленню конкурентоспроможності продукції, зменшує імпорт енергії. Тому підвищення енергозбереження та зниження енергоємності треба розглядати як одне із пріоритетних завдань розвитку економіки в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Потенціал енергозбереження є «вічна», постійно присутня економічна категорія, він існує завжди як результат технічного прогресу та зміни його структури і не може бути реалізований миттєво у зв'язку з постійною наявністю тимчасового лага між появою інновацій та

їх впровадженням. За даними В. Лисенка? потенціал енергозбереження можна класифікувати за різними ознаками [2]:

- у територіальному (регіональному) розрізі (по економічних районах);
- у розрізі галузей економіки;
- у розрізі досягнень НТП, державної енергетичної політики;
- у розрізі невідновлюваних / відновлюваних джерел енергії;
- у розрізі видів генеруємої і використовуваної енергії (електро-, теплоенергія тощо);
- у розрізі геологічної вивченості та освоєння запасів енергетичних ресурсів;
- у розрізі наявних втрат енергії.

Різні зарубіжні та вітчизняні дослідження показують, що, як правило, потенціал енергозбереження сягає 50% і більше поточного енергоспоживання і не менше половини цього потенціалу може бути віднесено до категорії абсолютного ефективних заходів. Зрозуміло, що енергозбереження, будучи у значній частині менш капіталомістким процесом, ніж видобуток первинних енергоресурсів, здатне скоротити інвестиційний попит ПЕК і тим самим прискорити темпи економічного розвитку. Значний потенціал енергозбереження закладений в модернізації мереж, трансформаторів і електродвигунів. Як показують розрахунки, частка цього напрямку в загальному потенціалі енергозбереження, при проведенні політики підвищення його енергоефективності, може скласти не менше 40%.

Відзначимо, що економічні труднощі перехідного періоду торкнулися паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) меншою мірою, ніж інших галузей матеріального виробництва. Однак можна з певністю говорити про кризу і в цій області. Характер труднощів у ПЕК пов'язаний з інтенсивним нарощуванням виробництва паливно-енергетичних ресурсів у минулі роки при вкрай низькій ефективності їх використання і нестачі капіталовкладень.

З виходом економіки з кризи можна сподіватися, що внутрішнє енергоспоживання збільшиться. При цьому ПЕК, що характеризується сильним зносом виробничого потенціалу, виступає одним із основних претендентів на інвестиції, що може істотно уповільнити ефективність процесу відновлення економічного зростання. Разом з тим є великий резерв зменшення інвестиційного попиту ПЕК за рахунок проведення більш активної енергозберігаючої політики. Потенціал енергозбереження в Україні сягає 40-50% поточного енергоспоживання. Причому значна частина цього потенціалу може бути реалізована при витратах, менших, ніж потрібно для виробництва адекватної кількості первинних енергоресурсів. Проте успіхи енергозберігаючої політики досі були дуже скромними, якщо не сказати плачевними. Досвід багатьох країн з ринковою економікою показав, що енергозбереження вимагає комплексу заходів державного регулювання, які повинні забезпечити умови для обов'язкового проведення енергозберігаючої політики у всіх сферах діяльності господарських суб'єктів. Зараз в Україні управління енергозбереженням на макрорівні відсутня. У цих умовах виробники палива та енергії, в основному монополії або монополні об'єднання, маючи великий вплив у державних і фінансових структурах, продовжують орієнтувати національну економіку на збереження сильної залежності від ПЕК.

Довгий час можливості енергозбереження в Україні недооцінювалися. У результаті вона займає одне з перших місць у світі за величиною енергоємності ВВП. Для реалізації концепції енергозбереження необхідна зміна пріоритетів у розвитку енергетики, що вимагає певної волі і послідовності у проведенні в життя енергозберігаючих принципів, оскільки нарощування виробництва первинних енергоресурсів до цього часу є домінантною енергетичною політикою країни.

Варто відзначити, що реалізація державної політики управління енергозбереженням повинна базуватися на якісно нових підходах, що дозволяють створити економічну зацікавленість господарюючих суб'єктів у ефективному використанні наявного потенціалу енергозбереження, насамперед за рахунок інвестування енергозберігаючих проектів. В умовах, коли основні виробничі фонди більшості галузей за своїм станом застаріли і наблизилися до критичного рівня, на перший план виходить реалізація проблеми широкомасштабного впровадження підвищуючих енергоефективності загальнопромислових інноваційних технічних рішень, розроблених на основі вітчизняних перспективних технологій, які не поступаються зарубіжним зразкам і задовольняють попит виробників і споживачів енергетичних ресурсів. При цьому головним важелем державного впливу на інвестиційну активність є нормалізація розрахунково-фінансового клімату в країні, відповідна податкова, митна і цінова політика; підвищення рівня управління цим процесом, а також фінансова підтримка на поворотній основі енергозберігаючих проектів на початковій стадії протягом 2-3 років в рамках реалізації програм енергоефективності на всіх рівнях.

Доведено, що цінова політика слугує необхідною, але недостатньою умовою інтенсифікації енергозбереження. Підвищення дієвості енергозберігаючої політики, передбачає здійснення системи правових, адміністративних та економічних заходів, що стимулюють ефективне використання енергії. Завдання полягає в тому, щоб за рахунок проведення цілеспрямованої державної політики створити стійку й ефективну систему інвестування в енергозбереження, забезпечивши на період дії енергетичної стратегії більш привабливі умови для вкладення вітчизняного капіталу в цю сферу діяльності, виключивши можливі фінансово-економічні ризики.

Основу реалізації державної енергозберігаючої політики складають, регіональні, галузеві цільові програми, завдання яких спрямовані на досягнення реальної економії та ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів.

Досвід вказує на те, що при реалізації технологічного потенціалу енергозбереження виділяються три категорії енергозберігаючих заходів:

- низьковитратні заходи, які зводяться до наведення порядку при використанні палива та енергії: усунення втрат енергоносіїв при транспортуванні та зберіганні, дотримання енергоекономічних технологічних режимів, заміна енергообладнання надлишкової потужності, оснащення споживачів лічильниками енергоносіїв тощо;

- капіталомісткі заходи, що вимагають значних цільових інвестицій і здійснювані, тільки якщо ефект від енергозбереження в прийнятні терміни окупить витрати на їх реалізацію;

- супутні заходи, що виконуються в процесі технічного переозброєння галузей народного господарства, коли енергозбереження є супутнім фактором; до них належать також зміна структури використовуваних матеріалів, технологій, кінцевих продуктів.

Розосередження потенціалу енергозбереження в Україні неоднорідне по галузях: найбільша частина сконцентрована в промисловості і будівництві (35%), паливно-енергетичному комплексі (28%) і ЖКГ (28%), тоді як на транспорті (6%), та сільському господарстві (3%) він не такий значний. Тому реалізація регіональних програм енергозбереження має базуватися на певних фінансових та організаційних механізмах. Основу програм енергозбереження складають енергозберігаючі проекти. Впровадження енергозберігаючих проектів вимагають значних інвестицій, якими не володіють традиційні інвестори проектів. Перспективним напрямом фінансування енергозберігаючих проектів у повному обсязі та у встановлені терміни є інтеграція джерел грошових засобів: цільових програм, банків-

ських кредитів, вітчизняних і міжнародних інвесторів, власних коштів підприємств та коштів державної підтримки.

Висновки і пропозиції. Питанням раціонального споживання паливно-енергетичних ресурсів в Україні надається велика увага. Дуже актуальними є дослідження, присвячені аналізу енергетичного комплексу України, розробці та реалізації сучасних енергозберігаючих технологій, техніко-економічному аналізу ефективності їх використання.

Реалізація потенціалу збереження має базуватися на комплексному підході, який являє собою систему ієрархічних підпорядкованих завдань, рішення яких забезпечить досягнення координуючої цілі та враховує вплив різноманітних факторів і параметрів технологічних і енергозберігаючих виробництв.

Література:

1. Дідук О.В. Альтернативна енергетика – шлях до енергонезалежності [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт компанії «Альянс «Нова енергія України», розділ «Блоги», стаття «Альтернативна енергетика – шлях до енергонезалежності».
2. Епишков Н.Е. Энергосбережение – базовая технология создания эффективного сельского хозяйства / Н.Е. Епишков [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.energobserg.com>, свободный.
3. Лисенко В.Г. и др. Хрестоматия энергосбережения. Справочное пособие : в 2-х кн. Кн. 1, 2. – М. : Теплоэнергетик, 2003.
4. Медоуз Д.Х. За пределами роста : учебное пособие / Д.Х. Медоуз, Д.Л. Медоуз, Й. Рандерс. – М. : Прогресс, 1994. – 304 с.
5. Чичеров Е. А. Энергоэффективные технологии – ключ к ускорению экономического развития России // Вестник ФЭК России. – 2001. – № 7-9. – С. 106.
6. Шаблій О.И. Социально-экономическая география Украины. – М. : Мир, 1994. – 606 с.
7. Шанин С.А. Метод учёта влияния научно-технического прогресса на экономическое развитие в межотраслевой модели RIM // Проблемы прогнозирования. – 2007. – № 1.
8. Экономьте электроэнергию! / И.А. Огородников // «Наука и жизнь» – 1996. – № 3. – С. 66-67.
9. Энергосбережение: Введение в проблему : учебное пособие для учащихся общеобразовательных и средних профессиональных учебных учреждений / Н.И. Данилов [и др.]. – Екатеринбург : ИД «Сократ», 2001. – 208 с.

Спивак Я.О. Энергосбережение как фактор экономического роста Украины

Аннотация. Энергосбережение является приоритетным направлением государственной политики Украины. Реализация потенциала энергосбережения как фактора экономического роста Украины должна базироваться на комплексе организационных, правовых, экономических, технических, технологических мероприятий. Для успешного функционирования энергетического сектора страны важным является повышение эффективности использования как топлива и энергии, так и эффективности работы энергетической отрасли в целом.

Ключевые слова: энергосбережение, энергоёмкость, экономика, энергоэффективность, топливно-энергетические ресурсы.

Spivak Y.O. The energy saving as a factor of economic growth in Ukraine

Summary. Energy saving is a priority of the state policy of Ukraine. The implementation of the energy saving potential, as a factor of economic growth in Ukraine, should be based on a set of organizational, legal, economic, technical and technological measures. The successful operation of energy sector is important efficiency as fuel and energy and the efficiency of the energy sector in general.

Keywords: energy saving, energy consumption, economy, energy efficiency, fuel-energy resources.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

*Дикань В.В.,
д.е.н., доцент,
професор кафедри менеджменту й адміністрування,
Український державний університет залізничного транспорту*

ДОСЛІДЖЕННЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ФАКТОРУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Анотація. Автором проаналізовано розмаїття наукових поглядів щодо визначення сутності понять людського потенціалу та сталого розвитку. Представлена авторська модель розвитку людського потенціалу в сучасних умовах розвитку. Виділено основні проблеми забезпечення сталого економічного розвитку та обґрунтовано тенденції подальшого його зростання шляхом використання людського потенціалу.

Ключові слова: людський потенціал, сталий розвиток, духовно-моральні цінності, віртуальна економіка.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку саме євроінтеграційне спрямування є тією пріоритетною метою, яку так намагається досягти Україна. Але ні для кого не залишається таємницею, що соціально-економічний розвиток держави знаходиться на досить низькому рівні та значно відстає від європейського, а перед Україною стоїть ряд проблем, які потребують нагального вирішення.

Очевидним фактом є те, що довгостроковий сталий економічний розвиток повинен забезпечуватися шляхом урахування не тільки економічних законів та процесів, а насамперед духовно-моральної складової розвитку людського суспільства. Адже економіка – антропологічна, тобто вона існує не для себе самої, а для людини. Але, на жаль, людину нині розглядають як споживача, інтелектуальний чи людський капітал, а не як творчу особистість, яка має свої інтенси та почуття.

На жаль, склалася така ситуація, що економіка функціонує заради себе самої, як би дивно це не звучало. Тобто людина переслідує мету особистого благополуччя будь-якої ціною, навіть за чужий рахунок. А це у свою чергу призводить до того, що гідну оплату праці можна отримати лише на злочинному рівні шляхом економічних спекуляцій, перерозподілу влади та майна. Все це призвело до сучасної ситуації, коли економіка не створює ніякого продукту і перебуває на стадії саморуйнування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Людина та її потенціал завжди були ключовими напрямками досліджень економічної теорії. Класична політична економія та її основні представники К. Маркс [1] та А. Сміт [2] розглядали її як особистий чинник виробництва, виділяючи важливість продуктивних здібностей людини. З розвитком економічної теорії А. Маршалл [3] визначив роль людини в соціально-економічній системі як основного засобу досягнення багатства та його кінцеву мету. Згодом з'явилася теорія добробуту. Її основні представники – Дж. Ролз [4], А. Пігу [5] та ін. – говорили про те, що основним джерелом добробуту є національний доход, а сукупність індивідуальних добробутів, тобто доходів, формує суспільний добробут, однак

нерівність розподілу доходів не забезпечує максимізацію суспільного добробуту. Під добробутом розуміли економічне становище та соціальне самопочуття населення. Так з'явилася концепція соціальної держави, де соціальна орієнтація ринкової економіки передбачає націленість ринкової економіки на задоволення потреб людини, її всебічний розвиток, соціальну рівність та захист. Тобто мета держави створити рівні можливості для розвитку людини.

Переломним моментом у дослідженні людини в контексті економічного розвитку є думка про те, що мета розвитку заключається в розширенні вибору людини, що можливе лише на основі економічного зростання [6]. Згідно з цією концепцією, доход розглядається уже не як кінцева мета, а як засіб розширення можливостей вибору людини в таких принципово важливих сферах життя, як отримання освіти, особистий та професійний розвиток, зміцнення здоров'я, економічна та суспільна діяльність. Ця теорія стала передумовою формування концепції людського розвитку, яка спрямована на розвиток людського потенціалу. В Україні теорія людського розвитку висвітлюється у працях широкого кола вчених: Л. Безтелесної [7], О. Грішнєвої [8], В. Никифорова [9], Н. Римашевської [10] та ін. Так і з'явилася ця категорія в економічному круговороті термінів. Тобто людина стає головним об'єктом концепції людського розвитку, а людський потенціал – головною її категорією та важливою умовою забезпечення сталого економічного розвитку.

Проблеми забезпечення сталого розвитку в соціальному аспекті було висвітлено в працях таких російських та українських вчених: В. Бабаєва [11], І. Барсукова [12], В. Ближнюк [13], М. Згуровського [14] В. Компанієць [15] та ін.

Актуальність теми дослідження визначається тим, що на сучасному етапі суспільного розвитку України відбувається погіршення стану людського потенціалу. Враховуючи такий стан, йде мова не стільки про його покращення, скільки про підтримання та збереження.

Мета статті полягає в оцінці сучасного стану людського потенціалу як фактора забезпечення сталого економічного розвитку та визначенні причин його дисбалансу в українському суспільстві.

Вклад основного матеріалу. Світова практика економічного розвитку має ряд доказів ефективності комплексної взаємодії людського та сталого розвитку. Як було зазначено вище саме людський потенціал є головною категорією людського розвитку. Існує безліч визначень даного поняття. Так, Л. Безтелесна визначає людський потенціал як здібності, можливості й потреби людини працювати, так і як сукупність різних її якостей, що визначають особистість, причому не лише фізичних, але і духовних [7]. Досить обмежений

підхід до визначення поняття, який передбачає тільки професійну самореалізацію.

В. Близнюк зазначає, що людський потенціал охоплює не лише професійно-кваліфікаційні ознаки людини, а в цілому рівень освіченості, креативності, мобільності, ступінь споживчих пріоритетів, можливість адаптуватися до соціально-економічних змін у суспільстві та інші кількісно-якісні характеристики їхніх носіїв [13]. Досить широке визначення, яке розкриває ключові аспекти даного поняття. Але, хоча автор говорить про те, що людський потенціал включає не тільки професійно-кваліфікаційні ознаки, наводить в переліку більшість саме них, не зупиняючись на духовно-моральних цінностях та характеристиках.

Тобто, поняття «людський потенціал» охоплює такі властивості та риси людини, як потреби та інтереси, рівень життя, рівень здоров'я, загальні та професійні знання, кваліфікацію, мотивацію діяльності, відношення до праці, ініціативність та підприємливість, способи поведінки. Людський потенціал досить загальне поняття і включає в себе як кількісні, так і якісні характеристики розвитку людини, характеризує самореалізацію як у трудовому процесі, так і за його межами [16].

Досить цікавим та різноманітним є визначення Н. Римашевської, яка зазначає, що людський потенціал – не обсяги виробництва і відповідний рівень доходу, а можливості людського вибору, які розширюються. Людський потенціал – це сукупні можливості суспільства і держави, які визначають могутність країни вчора, сьогодні і завтра. На макrorівні людський потенціал є складною соціально-економічною системою, на нього впливає низка факторів і заходів, тому його стан характеризується сукупністю показників, які доповнюють один одного: життєвий потенціал населення; інвестування у формування та нагромадження людського потенціалу; науковий потенціал суспільства; потенціал зайнятості; освітній потенціал; потенціал здоров'я; культурний потенціал [10; 17].

Сьогодні економісти розуміють важливість такого ресурсу, як людина. Тому серйозно займають його вивченням, аналізом та прогнозуванням. В основі оцінки людського розвитку покладений індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП) країни, основними критеріями якого виступають: середня тривалість життя, рівень освіченості та рівень життя населення країни, який оцінюється через ВВП на душу населення та інші вагомні показники. Фахівці і експерти ООН з 1993 року щорічно формують звіт з розвитку людства. До початку реформ наша країна входила в першу світову десятку. А вже у 2009 році Україна належала до країн з середнім рівнем ІРЛП та посідала 85 місце зі 182 країн світу. Варто зазначити, що відносно високе місце Україна зайняла завдяки рівню освітньої складової, а такий показник як стан здоров'я та економічний розвиток були досить на низькому рівні, при чому значення останнього є найгіршим [18]. У 2010 році Україна дещо покращила своє становище й опинилася на 69 місці з 169 країн світу. В останні роки динаміка рейтингу погіршилася. У 2011 році Україні належала 76 позиція, в 2012 та 2013 роках – 78 позиція. З 2013 року індекс розвитку людського потенціалу коригували на індекс людського розвитку (ІЛР). У 2014 році Україна зайняла 83 місце серед 187 країн світу за рівнем ІЛР. Традиційно «донизу» Україну тягнуть такі показники, як тривалість та рівень життя, а підтримує «на плаву» рівень освіти [19-21].

Хоча, на жаль, і рівень освіти зараз перебуває на досить низькому рівні. Пов'язано це передусім з рівнем фінансування державних закладів освіти, ліцензуванням бюджетних місць, що стосується фінансової сторони проблеми. Якщо говорити про інтелектуальну складову, то проблемою є концентрація національної системи освіти тільки на виконанні завдань навчально-викладацької діяльності, тоді як науково-дослідна робота покладена на профільні науково-дослідні інститути. Тобто освітній та науково-дослідний процеси значно відірвані один від одного, що створює перешкоди для розвитку інтелектуального потенціалу.

Враховуючи важливість розвитку людського потенціалу, автором було проведено дослідження основних складових, цілей та принципів розвитку людського потенціалу та представлено у вигляді моделі розвитку людського потенціалу в сучасних умовах (рис. 1).

Дана модель дає можливість наглядно зрозуміти тісний взаємозв'язок сталого економічного розвитку та людського потенціалу. Під сталим розвитком зараз прийнято вважати такий розвиток суспільства, за якого задоволення потреб у природних ресурсах теперішніх поколінь не повинно ставити під загрозу можливості майбутніх поколінь задовольняти в них свої потреби, коли будуть узгоджені екологічні, економічні та соціальні складові розвитку, коли техногенне навантаження не буде перевищувати можливостей навколишнього середовища до самовідновлення, а суспільство усвідомить перевагу екологічних пріоритетів над іншими [14].

Концепція сталого розвитку передбачає збалансованість трьох складових розвитку: економічної, соціальної й екологічної. Економічна складова орієнтована на оптимальне використання обмежених ресурсів шляхом використання ресурсозберігаючих та безвідходних інноваційних технологій. Соціальна складова полягає у забезпеченні стабільних та гідних умов життя, наданні можливостей для розвитку людського потенціалу людини, збереженні соціокультурних систем, максимальному усуненні соціальної напруженості тощо. Екологічна складова передбачає організацію екологічно безпечного виробництва та запобігання забруднення навколишнього середовища.

Основоположною ідеєю концепції сталого розвитку є усвідомлення різниці між економічним зростанням та розвитком. Хоча дані слова в українській мові є просто синонімами, в економічній термінології мають суттєві відмінності. Більшість як країн, так і окремих корпорацій та підприємств, мету діяльності вбачають в забезпеченні швидкого та стабільного економічного зростання, не приймаючи до уваги, що економічне зростання це лише засіб досягнення головної мети господарювання – забезпечення духовно-культурного, інтелектуального, особистісного розвитку. А концентрація лише на економічному зростанні передбачає короткостроковий ефект, а в глобальному масштабі може стати небезпекою для життя людей.

В економіці зараз діють два основні взаємопов'язані та протирічні, навіть парадоксальні, закони: закон необмеженого зростання потреб людини та закон обмеженості ресурсів. Вирішення даної суперечності неможливо знайти, приймаючи до уваги тільки матеріальну, економічну сторону даних процесів. Але, на жаль, на світовому ринку дану проблему вирішують досить дивним шляхом в рамках стратегії «золотого мільярда», що передбачає обмеження зростання населення країн не «золотого мільярда», досить ідеологіч-

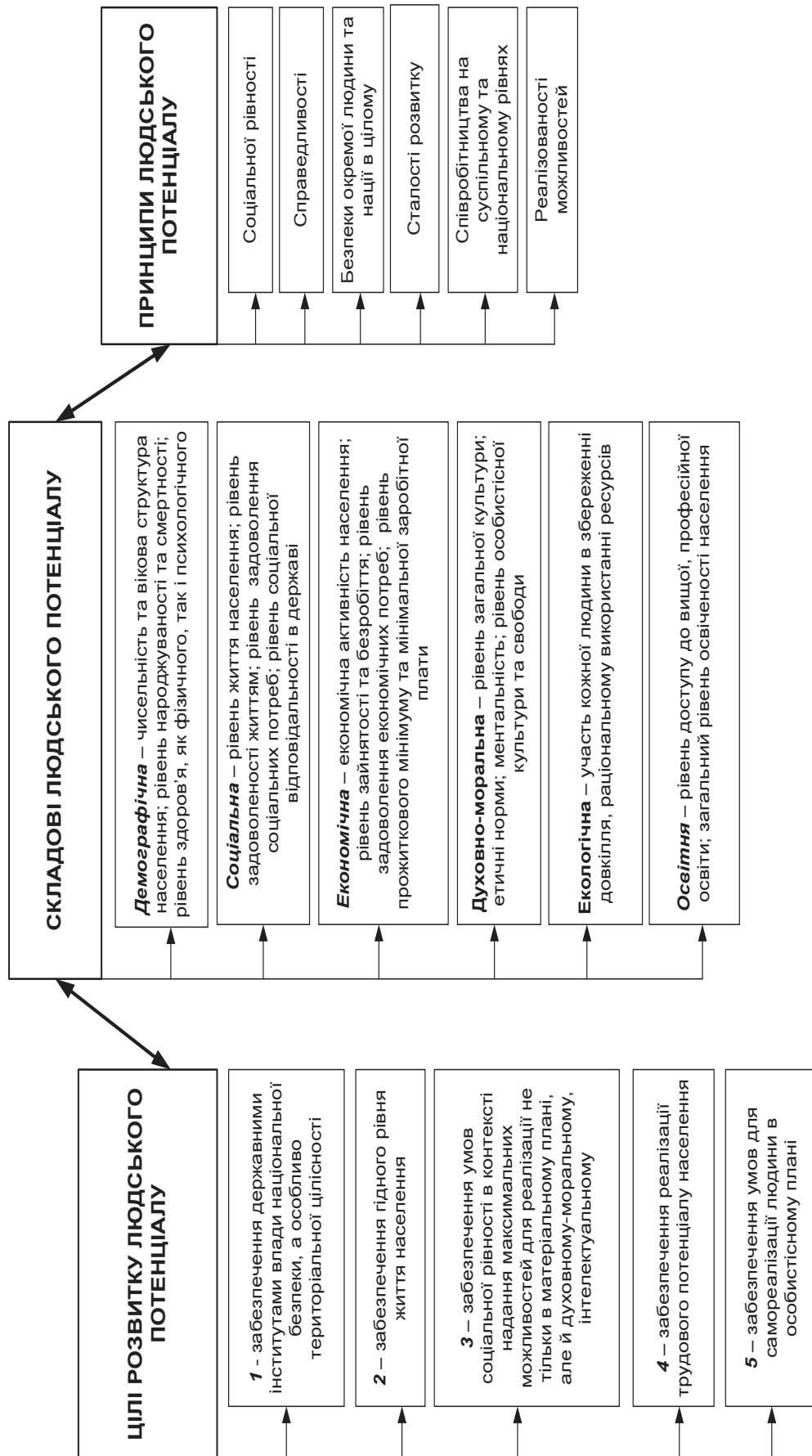


Рис. 1. Модель розвитку людського потенціалу в сучасних умовах

ної та жорсткої, що знаходить свою втілення сучасній світовій економічній системі, так і соціально-демографічній політиці. Хоча цілком очевидно та зрозуміло, що неможливо людям заборонити збільшувати свої потреби, а виробникам виробляти все нову продукцію, використовуючи наявний ресурсний потенціал [22].

Ще однією глобальною проблемою, яка перешкоджає економічному розвитку, є поширення так званої віртуальної світової економіки, що характеризується зміною пріоритетного положення реального сектору економіки та надання домінуючого значення фінансовому сектору. Тобто, заснована на фінансових спекуляціях та функціонує за своїми законами, які не притаманні реальному сектору економіки. Періодично дана фінансова система обвалюється, що супроводжується економічними кризами, але руйнується не до кінця. Причинами такої стійкості системи, по перше, є штучно створений «ефективний» механізм функціонування віртуальної економіки та її архітектура, а, по друге, що є більш жажливим, зміна духовно-моральних цінностей, культурних характеристик сучасного суспільства та домінування грошової цивілізації з її постулатами, що гроші правлять світом, а досягти багатства можна будь-якими методами.

Єдиним виходом з такого критичного положення є використання людського потенціалу, духовно-морального та інтелектуального, який невичерпний та необмежений за свою суттю. Даний підхід передбачає духовно-моральне ставлення людей один до одного та до навколишнього середовища.

Висновки. Забезпечення сталого економічного розвитку України в сучасних умовах має передбачати вирішення ряду завдань: ліквідація диспропорцій економічного розвитку, а саме відновлення підпорядкованості фінансового сектору реальному сектору економіки, а не навпаки, що спостерігається сьогодні; пріоритетність державної підтримки та розвитку галузей, які створюють кінцевий продукт, використовуючи інноваційні розробки ресурсозбереження, та дотримуючись умов екологічності навколишнього середовища; оптимізація структури накопичення та споживання; стимулювання рівня інвестицій. Та, як головне, чітко зрозуміти, що забезпечення сталого економічного розвитку в довгостроковій перспективі можливо лише за умови активного використання людського потенціалу, духовно-морального та інтелектуального, що є «золотим ключиком» до процвітання нашої держави.

Література:

1. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии [Текст] / К. Маркс. – Т. 1. – М. : Политиздат, 1973. – 907 с.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Текст] / А. Смит. – М. : Соцэргиз, 1962. – 684 с.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки [Текст] / А. Маршалл. – Т. 1. – М. : Изд. группа «Прогресс», 1993. – 416 с.
4. Ролз Дж. Теория справедливости [Текст] / Дж. Ролз. – Новосибирск : Издательство Новосибирского университета, 1995. – 511 с.
5. Пигу А. Экономическая теория благосостояния [Текст] / А. Пигу. – Т. 1. – М. : Прогресс, 1985. – 512 с.
6. Lewis A. The Theory of Economic Growth. – N.Y., 1955. – P. 42.
7. Безтелесна Л.І. Управління людським розвитком та його фінансове забезпечення в Україні: оцінка та перспективи [Текст] :

- монографія / Л.І. Безтелесна. – Рівне : Нац. ун-т водного господарства та природокористування, 2010. – 390 с.
8. Грішнова О.А. Людський розвиток [Текст] : навч. посібник / О.А. Грішнова. – К. : КНЕУ, 2006. – 308 с.
 9. Никифорова В. Прогнозування розвитку людського потенціалу в контексті світових тенденцій [Текст] / В. Никифорова // Україна: аспекти праці. – № 1. – 2012. – С. 14-19.
 10. Римашевская Н. Качество человеческого капитала в России [Текст] / Н.М. Римашевская. – М. : Межд. Фонд Н.Д. Кондрачева, 2009. – С. 100-102.
 11. Бабаєв В. Сталий та безпечний розвиток мегаполіса: економічні, соціальні, екологічні аспекти [Текст] / В. Бабаєв // Управління сучасним містом. – К., 2004. – С. 62-64.
 12. Барсуков И.Е. Защищая интересы: механизм управления по интересам жителей в контексте обеспечения устойчивого развития крупного города [Текст] / И.Е. Барсуков // Российское предпринимательство. – 2008. – № 2. – С. 66-69.
 13. Близнюк В. Оцінка людського потенціалу економічного зростання України: теорія і практика [Текст] / В. Близнюк // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 5. – С. 30-34.
 14. Згуровський М. Україна у глобальних вимірах сталого розвитку [Текст] / М. Згуровський // Дзеркало тижня. – 2006. – № 19(598). – 20-26 травня.
 15. Компанієць В.В. Управління розвитком соціально-економічних систем у духовно-моральному та соціокультурному вимірі [Текст] : монографія в 2-х частинах / В.В. Компанієць. – Ч. 1. – Харків : УкрДАЗТ, 2011. – 305 с.
 16. Макарян А.С. Глобальная экономика и человеческий потенциал [Текст] / А.С. Макарян // Труд за рубежом. – 2003. – № 3. – С. 3-21.
 17. Римашевская Н. Человеческий потенциал России и проблемы «сбережения населения» [Текст] / Н.М. Римашевская // Российский экономический журнал. – 2004. – № 9-10. – С. 22-40.
 18. Доклад о развитии человека 2009. Преодоление барьеров: человеческая мобильность и развитие [Текст] ; пер. с англ. ; ПРООН. – М. : Издательство «Весь мир», 2009. – 232 с.
 19. Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека [Текст] ; пер. с англ. ; ПРООН. – М. : Издательство «Весь мир», 2010. – 244 с.
 20. Індекс розвитку людського потенціалу 2013 (рейтинг України) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://infolight.org.ua/content/indeks-rozvitku-lyudskogo-potencialu-2013-reyting-ukrayini>.
 21. В Індексі людського розвитку ООН Україна – 83-а [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bbc.co.uk/ukrainian/business/2014/07/140724_human_development_index_az.
 22. Симчера В.М. Как возродит экономику России [Текст] : кн. 3. Нравственная экономика / В.М. Симчера. – М. : ТЕИС, 2006. – 824 с.

Дикань В.В. Исследование человеческого потенциала как фактора обеспечения устойчивого экономического развития Украины

Аннотация. Автором проанализировано разнообразие научных взглядов относительно определения сущности понятий человеческого потенциала и устойчивого развития. Представлена авторская модель развития человеческого потенциала в современных условиях развития. Выделены основные проблемы обеспечения устойчивого экономического развития и обоснованы тенденции дальнейшего его роста путем использования человеческого потенциала.

Ключевые слова: человеческий потенциал, устойчивое развитие, духовно-нравственные ценности, виртуальная экономика.

Dykan V.V. Research of human potential as a factor of providing of sustainable economic development of Ukraine

Summary. The author analyzes the diversity of scientific views on the definition of the essence of the concepts of human potential and sustainable development. Author's model of human potential development in modern conditions of development is submitted. The main problems of sustainable economic development were selected and the tendencies of its subsequent growth are grounded by the use of human potential.

Keywords: human capital, sustainable development, spiritual and moral values, virtual economy.

Бачо Р.Й.,

к.е.н., доцент,

завідувач кафедри економіки,

Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці II

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ У ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Анотація. У статті проведено структурований аналіз тенденцій розвитку ризикового сегмента особистого страхування України у посткризовий період. Розглянуто особливості розвитку добровільних та обов'язкових видів особистого страхування. Зроблено висновок про домінування добровільних видів страхування, що є свідченням європейської тенденції формування страхового портфелю страховиків. Констатовано, що дана страхова галузь має високий потенціал у забезпеченні населення необхідним страховим захистом у майбутньому.

Ключові слова: страхування, особисте страхування, добровільні та обов'язкові види, медичне страхування, страхування від нещасних випадків.

Постановка проблеми. Формування сучасного страхового ринку України здійснюється в надзвичайно складних умовах, що пов'язано з багатьма чинниками, головними із яких є неадекватність капіталізації українських страховиків; незадовільна законодавча та нормативна бази щодо державного регулювання та контролю за діяльністю страхових організацій; ізольованість українського страхового ринку від міжнародного; вплив на ринок сучасної фінансово-економічної кризи. Держава має бути вкрай зацікавлена у розвитку страхування, особливо – особистого страхування, що виконує важливу соціальну функцію в сучасному суспільстві.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематиці розвитку та функціонування особистого страхування присвячені праці багатьох вітчизняних науковців, серед яких Н. Внукова, О. Залетов, Н. Нагайчук, С. Осадець, В. Плиса, О. Славина, К. Слюсаренко, О. Солдатенко, Я. Шумелда та ін. Автори

здійснюють огляд теоретичних аспектів проведення особистого страхування і меншою мірою звертають увагу на оцінку сучасних тенденцій розвитку страхування здоров'я.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Частина науковців основний акцент дослідження приділяє соціальному страхуванню і меншою мірою звертає увагу на специфіку проведення страхування здоров'я як ризикового сегмента особистого страхування. Водночас науковці у своїх дослідженнях не приділяють достатньої уваги оцінці тенденцій розвитку обов'язкових та добровільних видів страхування цього сегмента.

Мета статті. Метою наукової роботи є проведення оцінки тенденцій розвитку сегмента страхування здоров'я як ризикового сегмента особистого страхування у посткризовий період. Відповідно до мети, у статті поставлено такі завдання, що потребують виконання:

- виокремити та проаналізувати розвиток сегмента страхування здоров'я в Україні у посткризовий період;
- здійснити сегментацію ризикового сегмента особистого страхування в розрізі обов'язкових та добровільних видів страхування;
- здійснити узагальнення стосовно сучасного стану розвитку ризикових видів особистого страхування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією із важливих галузей страхування є особисте страхування громадян. Варто зазначити, що ризиковий сегмент цієї галузі представлений такими підгалуззями страхування, як медичне страхування та страхування від нещасних випадків, які в наукових колах ще іменуються як «страхування здоров'я» [1, с. 32]. Відповідно до класифікації видів страхування, запропонованих у Законі України «Про страхування» [2], існує широкий перелік видів

Таблиця 1

Місце ризикових видів особистого страхування на страховому ринку України у 2010–2014 рр.

№	Показник	Роки					Зміна 2014/2010	
		2010	2011	2012	2013	2014	Абс.	%
1	Премії з ризикових видів особистого страхування, млн грн	1921,1	3047,2	3033,8	3895,7	3410,1	1489,0	77,5
2	Страхові премії з ризикових видів страхування, млн грн	22175,2	21347,1	19698,7	26185,1	24607,5	2432,3	11,0
3	Страхові премії зі страхування життя	906,5	1346,4	1809,5	2476,7	2159,8	1253,3	138,3
4	Всього премії з особистого страхування	2827,6	4393,6	4843,3	6372,4	5569,9	2742,3	97,0
5	Частка ризикових видів особистого страхування на страховому ринку, %	8,7	14,3	15,4	14,9	13,9	5,2	-
6	Частка ризикових видів у сегменті особистого страхування, %	67,9	69,4	62,6	61,1	61,2	-6,7	-
7	Частка особистого страхування на страховому ринку, %	12,3	19,4	22,5	22,2	20,8	8,6	-
8	Кількість страхових компаній ризикового сегмента, од.	389	378	352	345	325	-64	16,5

Складено та розраховано автором на основі: [4; 12-16]

обов'язкового особистого страхування, частина з яких фінансується з державного бюджету.

У таблиці 1 відображено місце особистого страхування на страховому ринку України у 2010–2014 рр.

З даних наведеної вище таблиці констатується поступове скорочення кількості внесених до Державного реєстру фінансових установ страховиків ризикового сегменту з 389 од. у 2010 р. до 325 од. у 2014 р. – в цілому за досліджуваний період кількість страховиків ризикового сегменту скоротилася на 16,5%. Основною причиною банкрутства страхових підприємств є складна фінансово-економічна ситуація, внаслідок якої ті учасники страхового ринку, що будували свою агресивну політику завоювання ринку шляхом демпінгу цін та максимального збільшення винагороди агентам у період істотного звуження ринку та зниження платоспроможності населення не змогли виконати взяті на себе страхові зобов'язання. Фактично багато страховиків працювали за принципом фінансової піраміди – страхові виплати здійснювали за рахунок поточних страхових платежів, не сформувавши при цьому необхідних страхових резервів.

Водночас ті страховики, що здійснювали збалансовану політику, змогли активно розвинути свої мережі та розширити присутність та ємність страхового ринку. Так, до 2014 року спостерігається невпинна тенденція зростання зібраних премій з ризикових видів особистого страхування, адже якщо у 2010 р. було зібрано 1921,1 млн грн премій, то у 2013 р. – 3895,7 млн грн. Водночас у 2014 р. дана тенденція пішла на спад у зв'язку зі виниклим на Сході України військовим конфліктом та анексією РФ АР Крим і у 2014 р. було зібрано 3410,1 млн грн премій з ризикових видів особистого страхування. За досліджуваний період частка досліджуваної підгалузі страхування на страховому ринку суттєво зросла з 8,7% у 2010 р. до 15,4% у 2012 р. з подальшим спадом до 13,9% у 2014 р. Важливо відзначити також те, що однією із основних причин скорочення збору премій, окрім складної політичної ситуації в країні, є також погіршення рівня життя людей внаслідок різкої девальвації національної грошової валюти (близько 60%) та високим рівнем інфляції (26% у річному вимірі). Фактично скорочення збору премій відзначається у всіх галузях страхування, в цілому ж страховий ринок у 2014 р. скоротився на 1894,5 млн грн. Останні три роки частка ризикового сегмента в особистому страхуванні коливалася на рівні 61-63%.

Розглядаючи сегментацію ризикових видів особистого страхування (табл. 2), відзначається чітка тенденція зростання зібраних премій за програмами медичного страхування, збір яких за досліджуваний період зріс на 75,7% – з 1323,4 млн грн у 2010 р. до 2325,8 млн грн у 2014 р.

У той же час спостерігається кардинальне скорочення (-32,5%) збору премій зі страхування від нещасних випадків у 2014 р., здебільшого викликане суттєвим скороченням продажних полісів обов'язкового страхування від нещасних випадків на залізничному транспорті як результат припинення залізничного сполучення між материковою Україною та АР Крим і Донбасом.

Частка медичного страхування у сукупних преміях з ризикових видів особистого страхування за досліджуваний період скоротилася з 68,9% у 2010 р. до 68,2% у 2014 р., причому найбільше скорочення частки припадає на 2013 р., в якому вона складала 58,8%, а найбільше значення показника зафіксоване у 2011 р. – 73,0%.

У валових страхових виплатах з ризикових видів особистого страхування домінують виплати з медичного страхування, частка яких у досліджуваному періоді складає 94-94% виплат ризикового сегмента особистого страхування, водночас на страхування від нещасних випадків припадає близько 5-6% виплат. Констатується достатньо високий рівень виплат медичного страхування – у 2010 році, найбільший рівень виплат (57,4%) пояснюється суттєвим скороченням премій у посткризовий період і необхідністю виконання взятих зобов'язань за попередньо укладеними договорами медичного страхування. Незважаючи на те, що у 2011 р. рівень виплат за медичним страхуванням зменшився до 40,2%, у подальших роках відбувається суттєве нарощування даного показника і у 2014 р. він склав 55,4% і є доволі загрозливим, адже, згідно з існуючою методикою розрахунку безпечного рівня витрат, страховик здатний проводити страхову діяльність ефективно з показником рівня виплат не більше 60%.

Серед причин збитковості добровільного медичного страхування експерти називають зростання кількості звернень клієнтів за медичною допомогою як наслідок погіршення якості здоров'я та старіння населення, вибагливість клієнтів, недосконалість служб андеррайтингу, використання економічно необґрунтованих тарифів, незадовільну організацію роботи з

Таблиця 2

Сегментація ризикових видів особистого страхування в Україні у 2010–2014 рр.

№	Показники	Роки										Зміна 2014 /2010	
		2010		2011		2012		2013		2014		Абс.	%
		Абс.	Частка	Абс.	Частка	Абс.	Частка	Абс.	Частка	Абс.	Частка		
1	Зібрані премії												
2	Страхування від нещасних випадків	597,7	31,1	821,7	27,0	984,4	32,4	1605,9	41,2	1084,2	31,8	486,5	81,4
3	Медичне страхування	1323,4	68,9	2225,5	73,0	2049,4	67,6	2289,9	58,8	2325,8	68,2	1002,4	75,7
4	Страхові виплати												
5	Страхування від нещасних випадків	44,2	5,5	42,7	4,6	58,3	5,2	81,3	6,4	72,8	5,3	28,6	64,8
6	Медичне страхування	759,3	94,5	894,9	95,4	1062,3	94,8	1179,5	93,6	1289,1	94,7	529,8	69,8
7	Рівень виплат												
8	Страхування від нещасних випадків	7,4	-	5,2	-	5,9	-	5,1	-	6,7	-	-0,7	-
9	Медичне страхування	57,4	-	40,2	-	51,8	-	51,5	-	55,4	-	-1,9	-

Складено та розраховано автором на основі: [12-16]

урегулювання збитків, низьку клієнтоорієнтованість державних лікувально-профілактичних установ, завищені витрати на ведення справи, в т.ч. комісійні винагороди страхових посередників – продавців послуг з медичного страхування.

Розглядаючи зібрані премії у розрізі ризикових видів особистого страхування (табл. 3), необхідно констатувати 25,2% зменшення надходжень з обов'язкових видів страхування та 92,3% зростання зібраних премій з добровільних видів особистого страхування ризикового сегмента. В цілому у 2014 р. зібрали на 77,5% більше премій у ризиковому сегменті особистого страхування.

З обов'язкових видів страхування найбільше скорочення збору премій констатується в особистому страхуванні від нещасних випадків на транспорті в силу зменшення пасажиропотоку Укрзалізниці (-311,3 млн грн), медичному страхуванні

(-13,0 млн грн) та страхуванні працівників пожежної охорони (на 16,8 млн грн).

З даних таблиці 4 можна зробити висновок про невинне зростання частки добровільних видів особистого страхування з одночасним скороченням частки обов'язкових видів, що є одним із показників дерегулювання на страховому ринку.

Так, частка добровільних видів зросла на 7,3% – з 87,4% у 2010 р. до 94,7% у 2014 р. серед добровільних видів особистого страхування ризикового сегменту всі без винятку види продемонстрували високий приріст збору премій. Найбільший приріст у абсолютному вимірі відбувся у добровільному медичному страхуванні, де у 2014 р. зібрано на 765,8 млн грн премій більше, аніж у 2010 р. Прийняття змін у Податковий кодекс України щодо можливості віднесення витрат ДМС на

Таблиця 3

Динаміка зібраних премій з ризикових видів особистого страхування за видами в Україні у 2010–2014 рр.

№	Показник	Роки					Зміна 2014/2010	
		2010	2011	2012	2013	2014	Абс.	%
1	Обов'язкові види	242015	231760	241999	268608	181041	-60973,2	-25,2
2	Медичне страхування	13304,9	2856,3	329,4	4,3	333,9	-12971	-97,5
3	Особисте страхування медичних і фармацевтичних працівників	111,1	116,1	112,4	103,5	139,6	28,5	25,7
4	Особисте страхування працівників відомчої пожежної охорони	76272,5	79835	83533,4	93850,4	59503,8	-16768,7	-22,0
5	Страхування спортсменів вищих категорій	0,7	0	0	0,2	0	-0,7	-100,0
6	Страхування життя і здоров'я спеціалістів ветеринарної медицини	141,4	207,5	174,7	125,3	163,1	21,7	15,3
7	Особисте страхування від нещасних випадків на транспорті	152184	148745	157849	174525	120901	-31282,9	-20,6
8	Добровільні види	1679102	2815464	2791789	3627137	3229034	1549932	92,3
9	Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	859637	672930	1322102	1487545	1625393	765756	89,1
10	Страхування здоров'я на випадок хвороби	144174	1165367	318158	373585	308250	164077	113,8
11	Страхування медичних витрат	229773	304236	324943	334658	332049	102276	44,5
12	Страхування від нещасних випадків	445518	672930	826587	1431348	963341	517824	116,2
13	Всього добровільні та обов'язкові	1921116	3047223	3033788	3895745	3410075	1488959	77,5

Складено та розраховано автором на основі: [6-10]

Таблиця 4

Структура зібраних премій за сегментами ризикового особистого страхування в Україні у 2010–2014 рр., %

№	Показник	Роки					Зміна 2014/2010
		2010	2011	2012	2013	2014	
1	Обов'язкові види	12,6	7,6	8,0	6,9	5,3	-7,3
2	Медичне страхування	5,5	1,2	0,1	0,0	0,2	-5,3
3	Особисте страхування медичних і фармацевтичних працівників	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0
4	Особисте страхування працівників відомчої пожежної охорони	31,5	34,4	34,5	34,9	32,9	1,4
5	Страхування спортсменів вищих категорій	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
6	Страхування життя і здоров'я спеціалістів ветеринарної медицини	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,0
7	Особисте страхування від нещасних випадків на транспорті	62,9	64,2	65,2	65,0	66,8	3,9
8	Добровільні види	87,4	92,4	92,0	93,1	94,7	7,3
9	Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	51,2	23,9	47,4	41,0	50,3	-0,9
10	Страхування здоров'я на випадок хвороби	8,6	41,4	11,4	10,3	9,5	1,0
11	Страхування медичних витрат	13,7	10,8	11,6	9,2	10,3	-3,4
12	Страхування від нещасних випадків	26,5	23,9	29,6	39,5	29,8	3,3

Складено та розраховано автором

витрати підприємства сприяло підвищенню привабливості цього виду страхування серед керівників юридичних осіб і є однією із можливостей підвищення мотивації працівників підприємств.

У 2014 р. на 517,8 млн грн більше зібрано премій з добровільного страхування від нещасних випадків, аніж у базовому, на 113% більше премій зі страхування здоров'я на випадок хвороби. Суттєве зростання попиту на страхування медичних витрат виїжджаючих за кордон пов'язано з масовим виїздом співвітчизників на заробітки та з туристичною метою у країни ЄС та інші країни світу, що й підтверджує зростання збору премій на 44,5%.

У структурі добровільних видів особистого страхування ризикового сегменту половина зібраних премій припадає на безперервне страхування здоров'я, на страхування здоров'я на

випадок хвороби та страхування медичних витрат припадає по близько 10% премій, добровільне страхування від нещасних випадків складає близько третини зібраних премій.

В цілому невпинна динаміка зростання добровільних видів особистого страхування підкреслює тезу про необхідність розширення страхового захисту населення, у тому числі і через впровадження новітньої системи медичного страхування як на основі примусу, так і в добровільного характеру.

У таблиці 5 представлена інформація про структуру здійснених страхових виплат ризикового сегменту особистого страхування у 2010–2014 рр.

Варто відзначити, що більш ніж 99% всіх виплат стосуються добровільних видів особистого страхування, причому відзначається зростання частки добровільних видів. За досліджуваний період спостерігається зростання частки безперерв-

Таблиця 5

Структура здійснених страхових виплат в Україні за ризиковими сегментами особистого страхування у 2010–2014 рр., %

№	Показник	Роки					Зміна 2014/2010
		2010	2011	2012	2013	2014	
1	Обов'язкові види	0,8	0,6	0,6	0,6	0,4	-0,4
2	Медичне страхування	27,3	20,3	0,4	0,0	0,0	-27,3
3	Особисте страхування медичних і фармацевтичних працівників	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4	Особисте страхування працівників відомчої пожежної охорони	0,0	1,9	0,2	1,9	0,0	0,0
5	Страхування спортсменів вищих категорій	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
6	Страхування життя і здоров'я спеціалістів ветеринарної медицини	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
7	Особисте страхування від нещасних випадків на транспорті	72,7	77,9	99,5	98,1	100,0	27,3
8	Добровільні види	99,2	99,4	99,4	99,4	99,6	0,4
9	Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	79,4	4,1	80,9	80,6	81,7	2,3
10	Страхування здоров'я на випадок хвороби	4,8	80,7	3,7	5,3	5,0	0,3
11	Страхування медичних витрат	10,9	11,0	10,8	8,2	8,3	-2,6
12	Страхування від нещасних випадків	5,0	4,1	4,6	5,9	5,0	0,0

Складено та розраховано автором

Таблиця 6

Рівень виплат за ризиковими сегментами особистого страхування України у 2010–2014 рр., %

№	Показники	Роки					Зміна 2014/2010
		2010	2011	2012	2013	2014	
1	Обов'язкові види	2,7	2,3	2,9	2,8	2,8	0,2
2	Медичне страхування	13,2	38,5	8,2	0,0	0,0	-13,2
3	Особисте страхування медичних і фармацевтичних працівників	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4	Особисте страхування працівників відомчої пожежної охорони	0,0	0,1	0,0	0,2	0,0	0,0
5	Страхування спортсменів вищих категорій	0,0	-	-	0,0	-	-
6	Страхування життя і здоров'я спеціалістів ветеринарної медицини	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0	-0,2
7	Особисте страхування від нещасних випадків на транспорті	3,1	2,8	4,4	4,2	4,3	1,2
8	Добровільні види	47,5	33,1	39,9	34,6	42,0	-5,5
9	Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	73,6	5,7	68,1	67,9	68,2	-5,4
10	Страхування здоров'я на випадок хвороби	26,4	64,6	12,8	17,8	22,2	-4,2
11	Страхування медичних витрат	37,7	33,8	37,1	30,6	33,8	-3,9
12	Страхування від нещасних випадків	8,9	5,7	6,2	5,2	7,0	-1,8
13	Всього добровільні та обов'язкові	41,8	30,8	36,9	32,4	39,9	-1,9

Складено та розраховано автором на основі даних Нацкомфінпослуг: [6-10]

ного страхування здоров'я у добровільних видах з 79,4% у 2010 р. до 81,7% у 2014 р.

Одним із важливих показників, що дозволяє ґрунтовніше оцінювати стан розвитку підгалузей та видів особистого страхування, є рівень виплат. Він характеризує співвідношення здійснених валових виплат до суми зібраних страхових премій. Аналіз даного показника необхідно здійснювати у ретроспективі характеризуючи трендові особливості його зміни.

У таблиці 6 розміщено розрахунки автора щодо рівня виплат за ризиковими сегментами особистого страхування в Україні за досліджуваний період.

З наведених вище даних констатується високий рівень виплат добровільного медичного страхування (у 2014 р. – 68,2%), незважаючи на те, що останніми роками спостерігається певне зменшення цього показника, однак його рівень і надалі є критично високим і свідчить про достатньо високу збитковість даного страхового продукту. Рівень виплат з інших видів добровільного страхування перебувають у припустимих межах (5-40%). У цілому рівень виплат у добровільному сегменті особистого ризикового страхування зменшився з 41,8% у 2010 р. до 30,8% у 2011 р. і в подальшому зріс до 39,9% у 2014 р. Цей показник для обов'язкового сегмента незначно зріс – з 2,7% у 2010 р. до 2,8% у 2014 р. Збільшення рівня страхових виплат як свідчення зростання повноти виконання своїх зобов'язань перед страхувальником.

В цілому у посткризовий період у сегменті ризикового особистого страхування України зростає частка короткострокових видів страхування, що передбачають відповідальність за наслідки нещасних випадків. Зростання частки короткострокових договорів має більше негативних наслідків, ніж позитивних. Короткострокові угоди не дають можливості страховику акумулювати грошові засоби з метою довгострокового їх інвестування та отримання прибутку від інвестиційної діяльності, який можна було б використати на здешевлення послуг зі страхового захисту та на здійснення повнішого захисту інтересів громадян. Отже, це не вигідно з огляду на довгостроковий період ні страховику, ні страхувальнику. Невигідно і з погляду інтересів держави ні в страховій, ні в інвестиційній, ні в податковій політиці. Переважну більшість договорів особистого страхування було укладено в колективній формі за рахунок підприємств. Це пояснюється, з одного боку, вкрай низькими індивідуальними доходами переважної більшості громадян України, через що й попит для них на страхові послуги не є першочерговим, а також – недовірою пересічних громадян до страхового захисту як гарантії їхнього добробуту. З іншого боку, з погляду інтересів страхувальника-підприємства укладати такі договори було вигідно, оскільки: а) у такий спосіб вони стимулювали своїх працівників за допомогою страхових виплат; б) заощаджували кошти в розмірі нарахувань на фонд оплати праці; в) вирішувалася певною мірою проблема переведення безготівкових грошових засобів у готівку (внески сплачують за безготівковими рахунками, а виплати отримують готівкою).

Позитивними тенденціями розвитку особистого страхування в Україні є: збільшення обсягів страхових резервів на один договір; вирівнювання темпів зростання страхових премій та страхових резервів; збільшення рівня страхових виплат як свідчення зростання повноти виконання своїх зобов'язань перед страхувальником; пошквнення конкуренції між страховими компаніями, які здійснюють особисте страхування.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У цілому можна констатувати, що у ризиковому сегменті

особистого страхування домінують добровільні види, що є свідченням європейської тенденції формування страхового портфелю страховиків. Водночас низька частка премій з особистих видів страхування свідчить про високий потенціал даної галузі страхування у забезпеченні населення необхідним страховим захистом у майбутньому. Подальший успішний розвиток особистого страхування залежатиме від розширення переліку страхових послуг, підвищення їхньої конкурентоспроможності, розширення їхньої інфраструктури, удосконалення порядку оподаткування страхової діяльності відповідних компаній, подальшої інтеграції України у міжнародні структури.

Література:

1. Базилевич В.Д. Страхова справа / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич. – 4-те вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2005. – 351 с.
2. Закон України «Про страхування» № 85/96-ВР від 07 березня 1996 року зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=85>.
3. Залетов О.М. Убезпечення життя : [монографія] / О.М. Залетов. – К. : Міжнародна агенція «Бізон», 2006. – 688 с.
4. Зведена динаміка основних показників страхового ринку. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/files/sekto/pokaznyki_sk_2014.xls.
5. Козьменко О. В. Страховий ринок України у контексті сталого розвитку : монографія / О. В. Козьменко. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 350 с.
6. Консолідовані звітні дані страховиків за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/Konsolid/konsol_sk_2010.xls.
7. Консолідовані звітні дані страховиків за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/Konsolid/konsol_sk_2011.xls.
8. Консолідовані звітні дані страховиків за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/konsol2012.xls>.
9. Консолідовані звітні дані страховиків за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/Konsolid/konsol_2013.xls.
10. Консолідовані звітні дані страховиків за 2014 рік. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/files/sekto/konsol_4_2014.xls.
11. Левченко В.П. Розвиток ринку небанківських фінансових послуг : монографія / В.П. Левченко. – К. : ЦУЛ, 2013. – 368 с.
12. Підсумки діяльності страхових компаній у 2010 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/sk_2010.pdf.
13. Підсумки діяльності страхових компаній у 2011 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/sk_2011.pdf.
14. Підсумки діяльності страхових компаній у 2012 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/sk_2012.pdf.
15. Підсумки діяльності страхових компаній у 2013 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_%202013.pdf.
16. Підсумки діяльності страхових компаній у 2014 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/files/sekto/sk_%202014.pdf.
17. Плиса В.Й. Інтеграція страхового ринку України у світовий страховий простір / Плиса В.Й. // Фінанси України. – 2002. – № 7. – С. 96-101.
18. Пойда-Носик Н.Н. Страхове підприємництво регіону: сучасний стан і перспективи розвитку : монографія / Н.Н. Пойда-Носик, Р.Й. Бачо. – Ужгород : Мистецька Лінія, 2010. – 232 с.
19. Формування системи довіри та захисту прав споживачів фінансових послуг : монографія / Наук. ред. та кер. кол. авт. докт. екон. наук., проф. Н.М. Внукова. – Харків : Адва™, 2010. – 188 с.

Бачо Р.Й. Современные тенденции развития страхования здоровья в Украине в посткризисный период

Аннотация. В статье проведен структурированный анализ тенденций развития рискованного сегмента личного страхования Украины в посткризисный период. Рассмотрены особенности развития добровольных и обязательных видов личного страхования. Сделан вывод о доминировании добровольных видов страхования, что является свидетельством европейской тенденции формирования страхового портфеля страховщиков. Констатируется, что данная страховая область имеет высокий потенциал в обеспечении населения необходимой страховой защитой в будущем.

Ключевые слова: страхование, личное страхование, добровольные и обязательные виды, медицинское страхование, страхование от несчастных случаев.

Bacho R.Y. Current trends of the health insurance development in Ukraine in the post-crisis period

Summary. In the article a structured analysis of development trends of the Ukrainian personal insurance's risky segment in the post-crisis period has made. The development peculiarities of voluntary and compulsory types of personal insurances have been studied. The conclusion about domination of mandatory insurance types has made, which is the evidence of European trends in formation of the insurers' insurance portfolio. It's stated that this insurance industry has a high potential in providing the population by necessary insurance coverage in the future.

Keywords: insurance, personal insurance, voluntary and mandatory types of insurance, health insurance, accident insurance.

Бедринець М.Д.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів,

Національний університет державної податкової служби України

РОЗВИТОК ДЕРЖАВНОГО ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті розглянуто проблеми, що пов'язані з розвитком державного внутрішнього фінансового контролю в Україні. Автором статті проаналізовано розвиток і стан державного внутрішнього фінансового контролю, визначено проблеми у цій сфері державного управління, обгрунтовано напрями вдосконалення функціонування органів, які реалізують завдання цього виду контролю в Україні.

Ключові слова: державний фінансовий контроль, органи державного фінансового контролю, розвиток, проблеми, вдосконалення.

Актуальність теми. Актуальність теми дослідження зумовлена тим, що державний фінансовий контроль є одним із основних засобів здійснення фінансово-правової політики, найважливішим важелем фінансового механізму. Його призначення полягає у сприянні успішній реалізації фінансової стратегії і тактики, доцільному та ефективному розподілу та використанню фінансових ресурсів. Високий рівень законності і дисципліни у сфері формування, розподілу та використання публічних грошових фондів – один із критеріїв правової держави.

Аналіз попередніх публікацій. У вітчизняній науковій літературі до питань, які пов'язані із проблемами розвитку державного внутрішнього фінансового контролю в Україні, зверталися О.М. Есманов [2], О.О. Жукова [3], Х.В. Зайцева [4], С.В. Осадчук [6], Т.О. Пожар [7], О.В. Романюк [10], О.М. Чуль, Ю.М. Барський [11], Н.В. Шевченко [12], О. Шевчук [13] та ін.

Науковці визначають, що державний фінансовий контроль – це функція державного управління, яка полягає у діяльності зі встановлення достовірності фактичного стану справ у фінансовій сфері запланованому рівню, у вивченні та оцінці діяльності державних органів і посадових осіб з утворення, розподілу та використання фондів грошових коштів, а також в оцінці конкретних дій державних органів і посадових осіб по ефективності і законності утворення, розподілу і використання фондів грошових коштів.

З позиції фінансово-правового підходу державний фінансовий контроль – це форма реалізації контрольної функції фінансів, що полягає у діяльності компетентних державних органів і посадових осіб з перевірки законності й ефективності дій у галузі утворення, розподілу і використання фондів грошових коштів держави, державних органів, підприємств і установ, муніципальних утворень, інших організацій, підприємств з метою здійснення ефективної фінансової політики, для забезпечення прав і свобод громадян, а також з метою дотримання чинного законодавства всіма суб'єктами фінансових правовідносин [9].

Також вчені зазначають, що державний внутрішній фінансовий контроль являє собою систему здійснення внутрішнього контролю шляхом проведення внутрішнього аудиту, інспектування, а також проведення діяльності з їх гармонізації з метою забезпечення якісного управління ресурсами держави на основі принципів законності, економічності, ефективності, результативності та прозорості [10].

Таблиця 1

Етапи розвитку системи державного фінансового контролю в Україні

Етап	Період	Характеристика
За часів Російської Імперії	1866–1919	Створення та функціонування Управління державного контролю при Міністерстві фінансів
За часів Директорії	1920–1935	Створено спеціальний апарат Державного контролера з надзвичайними правами і повноваженнями
За часів СРСР	1936–1956	Створено та закріплено базові принципи відомчого контролю, зокрема обов'язковості та періодичності. Фінансовий контроль в Україні здійснювало Контрольно-ревізійне управління Наркомату, пізніше – при Міністерстві фінансів УРСР
	1957–1990	Вдосконалення методів та принципів внутрішнього фінансового контролю, прийняття положення «Про заходи з поліпшення контрольної-ревізійної роботи в міністерствах, відомствах УРСР та інших органах управління»
За часів незалежної України	1991–2002	Створення Державної контрольної-ревізійної служби України, визначення основних засад внутрішнього контролю
	2003–2008	Створення Стратегії розвитку системи державного фінансового контролю, що здійснюється органами виконавчої влади та Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю, де закріплені основні напрями реформування внутрішнього державного фінансового контролю
	2009–дотепер	Головне контрольної-ревізійне управління України реорганізовано у Державну фінансову інспекцію України. Запроваджено поділ на внутрішній аудит та контроль. Прийнято низку нормативно-правових актів щодо наближення внутрішнього державного фінансового контролю в Україні до міжнародних стандартів

Складено автором за даними [9]

Аналіз літератури показує, що більшість вітчизняних дослідників при розгляді державного фінансового контролю основний акцент роблять на діяльності органів, що здійснюють фінансовий контроль, тобто використовують організаційно-управлінський підхід.

У той же час у нинішніх умовах діяльність цих органів все ще потребує вдосконалення, що визначає мету цієї статті – проаналізувати розвиток та стан державного внутрішнього фінансового контролю, визначити напрями вдосконалення функціонування тих органів, які реалізують завдання цього виду контролю в Україні.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах господарювання суттєво змінюються управлінські функції держави. Державний фінансовий контроль є однією з найважливіших функцій державного управління, яка полягає у сприянні реалізації фінансової політики держави, забезпеченні процесу формування і ефективного використання фінансових ресурсів держави для досягнення поставлених цілей у сфері фінансів. Державний фінансовий контроль набуває важливого значення в умовах функціонування підприємств з різними формами власності і розвивається за двома напрямками.

Перший – це контроль держави за формуванням та ефективним використанням коштів державного бюджету та загальнодержавних цільових, позабюджетних фондів України.

Другий – це контроль держави за дотриманням вимог діючого законодавства для забезпечення законності, раціональності та дотримання фінансової дисципліни в процесі формування, розподілу, володіння, використання та відчуження активів, що належать державі [9].

Варто зазначити, що розвиток державного внутрішнього фінансового контролю в Україні відбувався поетапно (табл. 1).

Як зазначено у Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року, важливим інструментом державного управління, що дає змогу досягти виконання зазначених завдань та зменшити кількість проблемних питань, пов'язаних з діяльністю органів державного і комунального сектора, є державний внутрішній фінансовий контроль [5].

Ефективний державний внутрішній фінансовий контроль сприяє державному управлінню у разі зміни середовища, потреб та пріоритетів суспільства і держави. У зв'язку з цим з метою вдосконалення системи державного управління, впровадження нових технологічних досягнень з урахуванням програмних змін, необхідно постійно проводити оцінку державного внутрішнього фінансового контролю для приведення його у відповідність з потребами сьогодення.

У ст. 1 Закону України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» зазначено, що здійснення державного фінансового контролю забезпечує центральний орган виконавчої влади, уповноважений Президентом України на реалізацію державної політики у сфері державного фінансового контролю [8].

Нині державний фінансовий контроль здійснюють за необхідністю та в межах своєї компетенції різноманітні органи державного управління та підвідомчі їм організації. До них належать Рахункова палата України, Державна фіскальна служба України, Державна казначейська служба України, Державна митна служба України, Національний банк України, а також Державна фінансова інспекція України.

Зазначимо, що Державна фінансова інспекція України є тим контролюючим органом, який досить ефективно вирішує завдання здійснення державного фінансового контролю за

використанням і збереженням державних фінансових ресурсів, необоротних та інших активів, правильністю визначення потреби в бюджетних коштах та взяттям зобов'язань, ефективним використанням коштів і майна, станом і достовірністю бухгалтерського обліку і фінансової звітності у міністерствах та інших органах виконавчої влади, державних фондах, фондах загальнообов'язкового державного соціального страхування, бюджетних установах і суб'єктах господарювання державного сектора економіки, а також на підприємствах, в установах та організаціях, які отримують (отримували у періоді, який перевіряється) кошти з бюджетів усіх рівнів, державних фондів та фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування або використовують (використовували у періоді, який перевіряється) державне чи комунальне майно, за дотриманням законодавства на всіх стадіях бюджетного процесу щодо державного і місцевих бюджетів, дотриманням законодавства про державні закупівлі, діяльністю суб'єктів господарської діяльності незалежно від форми власності, які не віднесені законодавством до підконтрольних установ, за судовим рішенням, ухваленим у кримінальному провадженні (ст. 2 Закону України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні»).

Саме діяльність цього контролюючого органу дає підстави стверджувати про продовження негативної практики незаконного та нецільового використання державних ресурсів, поширення інших бюджетних правопорушень.

Протягом I півріччя 2014 року порушення фінансово-господарської дисципліни виявлено майже на 3,2 тис. підприємств, установ і організацій. Найбільш розповсюдженими серед них є незаконне і не за цільовим призначенням витрачання бюджетних коштів під час виконання державних цільових програм, завищення вартості будівельних, ремонтних робіт, послуг, матеріальних цінностей. Численними є також випадки безоплатного надання у користування природних і матеріальних ресурсів, реалізації товарів і послуг за заниженими цінами, зниження розмірів орендної плати тощо. Крім того, виявлено непоодинокі факти незаконної передачі державного та комунального майна суб'єктам недержавної форми власності, а також недостач, безпідставного списання та неоприбуткування коштів і матеріальних цінностей [1].

Загалом протягом I півріччя 2014 року на понад 2,3 тис. підприємств, установ і організацій усіх форм власності виявлено порушень, які призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів на загальну суму майже 2 млрд гривень.

З них майже на 2,3 тис. об'єктах контролю встановлено незаконне і нецільове витрачання коштів і матеріальних цінностей, їх недостачі на загальну суму майже 1,5 млрд грн (або 74,5% від загальної суми виявлених порушень, що призвели до втрат).

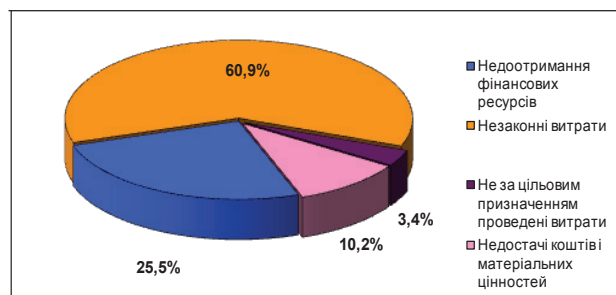


Рис. 1. Питова вага порушень, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів, виявлених органами Держфінінспекції за січень-червень 2014 р.

Внаслідок реалізації товарів, робіт і послуг за заниженими цінами, безоплатного надання в оренду природних і матеріальних ресурсів тощо бюджетами усіх рівнів, бюджетними установами та організаціями, підприємствами втрачена можливість отримати належні доходи в сумі майже 498,3 млн грн (25,5%) [1]. Співвідношення зазначених порушень наведено на рисунку 1.

У ході реалізації контрольних заходів, спрямованих на здійснення державного контролю відповідно до вимог, визначених законами України, нормативно-правовими актами Президента та Кабінету Міністрів України, встановлено фінансових порушень у використанні бюджетних коштів, що призвели до втрат, загалом на понад 1 млрд грн, з яких 668,1 млн грн (64,6%) – ресурси державного бюджету [1].

Таким чином, варто визнати, що дієвий державний фінансовий контроль дозволяє своєчасно розкривати, виявляти й усувати різного роду негативні явища та їх тенденції в управлінні економікою і фінансами, пояснювати глибинні причини, що їх породжують, виробляти запобіжні заходи, що зрештою і визначає хід економічного і соціального розвитку суспільства і держави. Таким чином, роль державного фінансового контролю у створенні адекватної сучасним економічним умовам системи управління фінансами важко переоцінити. У зв'язку з цим великого значення набуває необхідність удосконалення фінансового контролю з метою підвищення його дієвості та ефективності.

На нашу думку, на сьогоднішній день побудова державного фінансового контролю, який відповідає вимогам демократичного суспільства і сприяє більш ефективному розвитку фінансової системи України, пов'язаний з подоланням багатьох перешкод і проблем, які вимагають якнайшвидшого їх вирішення.

1. Насамперед – це проблема розробки єдиної концепції державного фінансового контролю як системи загальноприйнятих поглядів на цілі, способи, форми і завдання державного фінансового контролю. Саме тому першим і найважливішим етапом у створенні загальнодержавної системи державного фінансового контролю є вироблення і прийняття її концепції.

2. Також серйозною перешкодою для успішного здійснення економічних реформ є досить громіздка структура органів державного фінансового контролю. Вважаємо, що важливим питанням вдосконалення контролю є виключення дублювання дій контрольних органів, яке полягає у вчиненні різними органами своїх функцій (Міністерства фінансів, Рахункової палати, Державної фінансової інспекції України) стосовно одних і тих же об'єктів контролю. Завдання органів державного фінансового контролю недостатньо конкретні, межі їх відповідальності розмиті, а діяльність координується слабо. Вони повинні більш тісно взаємодіяти між собою при збереженні відповідальності кожного органу за свою ділянку контролю.

Це завдання можливо вирішити шляхом подальшого зміцнення правового статусу. Має сенс, на нашу думку, наділити Державну фінансову інспекцію України додатковими повноваженнями щодо координації діяльності усіх суб'єктів державного фінансового контролю, правом безпосередньої законодавчої ініціативи з питань фінансового контролю, правом розглядати справи про адміністративні правопорушення у сфері законодавства про фінансовий контроль, правом звернення з позовом у суди, що поки не вирішено у чинній нормативній базі.

3. Важливою проблемою здійснення контролю є низький відсоток повернення бюджетних коштів за результатами проведених ревізій та перевірок. У зв'язку з цим, на нашу думку, необхідно вжити комплекс заходів: з підвищення рівня резуль-

тативності контрольних заходів, спрямованих на уточнення відповідальності державних посадових осіб за порушення вимог закону про виконання бюджетів та позабюджетних фондів та про розпорядження державною власністю; щодо підвищення відповідальності посадових осіб за невиконання приписів контрольних органів; щодо встановлення правових норм, що закріплюють механізм повернення бюджетних коштів та відповідальності посадових осіб за надання незабезпечених бюджетних кредитів та позик тощо.

4. Однією із ключових проблем залишається проблема підготовки кадрів контрольних органів. Необхідність регулярного підвищення кваліфікації та професійного рівня, участі співробітників контрольних органів у різних навчальних заходах та обміну досвідом обумовлена постійною зміною діючої нормативно-правової бази.

Зазначені заходи мають сприяти подальшому розвитку державного внутрішнього фінансового контролю в Україні, підвищенню його ефективності та дієвості.

Висновки. Таким чином, нині у сфері державного фінансового контролю необхідно подолання безсистемності здійснення державного фінансового контролю та його правової невизначеності, а також зміцнення законодавчої та методологічної бази.

Зазначимо, що актуальність цього питання полягає і в тому, що державний фінансовий контроль є особливою сферою правового регулювання держави. У цій сфері існує чимало проблем, пов'язаних як зі слабкою нормативно-правовою базою, що регулює здійснення фінансового контролю в Україні, так і пов'язаних з недоліками в організації роботи органів фінансового контролю. При відсутності єдиної системи норм, що регулюють державний контроль фінансів, не буде ефективної діяльності органів, які його здійснюють, що само собою негативно позначається на фінансуванні різних галузей економіки, фінансового благополуччя населення, фінансово-господарської діяльності організацій та розвитку економіки держави в цілому.

Література:

1. Аналітично-статистичний збірник за результатами діяльності Державної фінансової інспекції України та її територіальних органів, січень-червень 2014 року, Державна фінансова інспекція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/105011>.
2. Есманов О.М. Реформування системи державного фінансового контролю в Україні.
3. Жукова О.О. Внутрішній державний фінансовий контроль: стан і перспективи розвитку / О.О. Жукова // Управління розвитком. – 2011. – № 19(116). – С. 50-52.
4. Зайцева Х.В. Державний фінансовий контроль: стан та перспективи розвитку / Х.В. Зайцева // Управління розвитком. – 2011. – № 2(99). – С. 141-143.
5. Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року від 24 травня 2005 р. № 158-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/16730448>.
6. Осадчук С.В. Стан та проблеми державного фінансового контролю на регіональному та місцевому рівні / С.В. Осадчук // Теоретичні та прикладні питання державотворення. – 2008. – № 3.
7. Пожар Т.О. Сутність, функції і види державного фінансового контролю / Т.О. Пожар // Збірник наукових праць «Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України». – 2011. – Вип. 31.
8. Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні: Закон України від 26.01.1993 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1993. – № 13. – Ст. 110.
9. Романів М.В. Становлення та розвиток державного фінансового контролю в Україні : автореф. ... канд. екон. наук / М.В. Романів. – К., 2001. – 17 с.

10. Романюк О.В. Парадигма внутрішнього аудиту в середовищі внутрішнього контролю [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/index.php?s=%F2&paged=398>.
11. Чуль О.М. Система державного фінансового контролю: функціонування, проблематика, оптимізація / О.М. Чуль, Ю.М. Барський // Економічний простір. – 2011. – № 45. – С. 193-202.
12. Шевченко Н.В. Реформування системи державного фінансового контролю в Україні: проблеми та перспективи / Н.В. Шевченко // Вісник Української академії банківської справи, 2010. – № 2(29). – С. 42-45.
13. Шевчук О. Державний фінансовий контроль: наукова парадигма / О. Шевчук // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 1. – С. 41-50.

Бедринец М.Д. Развитие государственного внутреннего финансового контроля в Украине

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы, связанные с развитием государственного внутреннего финансового контроля в Украине. Автором статьи проанализировано развитие и состояние государственного внутреннего финансового контроля, определены проблемы в этой сфере государственного управления, обоснованы направления совершенствования функционирования органов, реализующих задачи этого вида контроля в Украине.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, органы государственного финансового контроля, развитие, проблемы, совершенствование.

Bedrynets M.D. The development of public internal financial control in Ukraine abstract

Summary. The article considers the problems associated with the development of public internal financial control in Ukraine. The author of the article analyzes the development and condition of the public internal financial control, certain problems in the field of public administration, the directions for improving the functioning of those bodies that implement the objectives of this form of control in Ukraine.

Keywords: state financial control, organ of the state financial control, development, problems, improvement.

Біла Л.М.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів,

Національний університет державної податкової служби України

ГАРМОНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Анотація. У статті розглянуті питання, які стосуються гармонізації фінансових систем країн, що входять до складу Європейського Союзу, як необхідного елементу процесу європейської інтеграції. Розглянуті структурні елементи процесу гармонізації, якими є гармонізація бюджетної політики, гармонізація валютної системи, гармонізація фінансової політики. Доведено, на прикладі країн пострадянського простору, що участь у процесі гармонізації дає позитивні результати в плані стабілізації бюджетного дефіциту, курсу валюти, досягнення загальної економічної стабільності у державі. Автором зроблений висновок, що жорсткі вимоги, які ЄС висуває по відношенню до фінансових систем країн-учасниць, є тими орієнтирами, яких має досягти Україна для того, щоб мати перспективи для вступу до ЄС.

Ключові слова: Європейський Союз, гармонізація, фінансова система, валютна система, національна валюта, фінансова політика, дефіцит бюджету.

Вступ. Коли мова йде про економічну інтеграцію політично незалежних держав, неминуче виникає потреба у гармонізації фінансового законодавства. Про це, зокрема, свідчить досвід Європейського Союзу, створення і подальший розвиток якого самим безпосереднім чином пов'язані з процесами гармонізації фінансових систем держав – членів Європейського Союзу.

Актуальність вивчення даного аспекту функціонування Європейського Союзу (далі – ЄС) нині являє для України особливу актуальність.

У новітній історії України 2014–2015 роки є самими драматичними. В умовах нестабільності, яка викликана фінансовою кризою, економічним і військовим тиском з боку Російської Федерації, Україна повинна підготувати і реалізувати комплекс заходів, спрямованих на консолідацію фінансових ресурсів, продовжити розпочаті фундаментальні реформи для інтеграції країни до Європейського Союзу.

Зазначимо при цьому, що ст. 346 «Угоди про асоціацію між Європейським Союзом і державами – членами Європейського Союзу з одного боку, та Україною – з іншого боку» свідчить, що співпраця між Україною та ЄС у сфері управління державними фінансами буде націлена на забезпечення розвитку бюджетної політики і надійних систем внутрішнього контролю та зовнішнього аудиту на основі міжнародних стандартів, сумісних з основоположними принципами підзвітності, прозорості, економічності, ефективності й дієвості [9].

Виконання умов Угоди про асоціацію, а також зусилля України, спрямовані на зближення з Єдиним європейським ринком і його фінансовою системою, можуть забезпечити швидкі та ефективні перетворення, а також реалізувати нагальні потреби. Разом з тим план заходів повинен володіти певною гнучкістю і давати можливість враховувати економічні та фінансові зміни, що відбуваються на Європейському континенті.

На нинішньому етапі інтеграції до ЄС Україна зацікавлена у вивченні досвіду гармонізації фінансових систем європейських країн, оскільки даний аспект є обов'язковою умовою вхо-

дження нашої країни в дане інтеграційне об'єднання, а також у зв'язку з тим, що стандарти щодо фінансової системи, які висуваються ЄС, є гарантією фінансової стабільності та економічного зростання.

Аналіз попередніх публікацій. В останні роки питання, які стосуються розвитку фінансової системи Європейського Союзу, досліджували С.Я. Боринець, А.В. Верига, В.М. Виноградня, М.І. Карлін, О.П. Онуфрійчук, Т.А. Черемісова, Н.С. Шапран та ін.

Науковці позитивно оцінюють процеси гармонізації фінансових систем країн Європейського Союзу, зазначають, що вимоги до цього процесу є запорукою фінансової стабільності, ці вимоги є тими «фінансовими горизонтами», до яких має наблизитися і фінансова система України.

У той же час варто визнати, що сучасні надскладні умови, в яких опинилася Україна у фінансовому плані, вимагають подальших досліджень у цьому напрямі. Зокрема, доцільним є вивчення досвіду пострадянських країн, які сприйняли ідеї гармонізації, впровадили основні фінансові індикатори, які є умовою гармонізації та досягли на цьому шляху значних позитивних зрушень.

Таким чином, **метою статті** є аналіз процесу гармонізації фінансових систем країн Європейського Союзу та його наслідків.

Виклад основного матеріалу. Гармонізація в широкому розумінні – це процес приведення у відповідність, побудований на наукових методологічних засадах цілісності, завершеності, пропорційності, узгодження і досконалості [5].

Гармонізація законодавства як найважливіша форма зближення правових систем є досить тонким і трудомістким процесом, який не приводить правові системи до повної єдності, однак максимально зближує законодавства різних держав у вирішенні правових проблем. Відмінність національних законодавств витікає з відмінностей у національних традиціях, рівнях розвитку і підходів до правових проблем.

При здійсненні процесу гармонізації використовуються різноманітні прийоми. При цьому важливо виявити, і як можна повніше, особливості регулювання в конкретних системах права і врахувати їх у процесі застосування у контактах з нормами законодавства інших держав. Відмова від специфіки національних правових традицій, що відображають різноманітність і унікальність організації життя в різних державах, не є метою гармонізації законодавства [4, с. 201].

Дослідники здебільшого розглядають гармонізацію кризь призму соціально-економічних відносин і норм, що їх регулюють. Так, Т.О. Білозерська говорить про усунення розбіжностей між нормами національного права через апроксимацію. Під цим мається на увазі досягнення певного рівня єдності законодавства, або ж свого роду «коридор коливань», за допомогою якого задаються загальні параметри прийняття нормативно-правових актів органами держави [1].

Схоже визначення дає В.І. Муравйов, який вважає, що гармонізація – це дії в процесі реалізації економічної політики, які

спрямовані на зниження відмінностей у законодавстві різних країн в економічній сфері [6]. На думку В.С. Семенець, процес гармонізації означає рух різних країн до загальних стандартів і регуляторів [8].

У наведених визначеннях закладена не тільки гармонізація матеріальних норм, але і гармонізація правозастосовчої практики. Практичний досвід імплементації права ЄС у національне право держав-членів показує, що відмінності між цими категоріями не проводиться. Усі держави – члени ЄС інтегровані в систему єдиного ринку, при цьому основними принципами її функціонування є тісна координація бюджетної та податкової політики. Однак є група країн, яких об'єднує єдина валюта – євро.

Процес економічної і валютної інтеграції в ЄС відбувався паралельно, починаючи ще з 1957 року, адже мета досягнення єдиного ринку, в якому мала обіг єдина валюта, документально була закріплена лише у 1992 році Маастрихтською угодою.

Умови переходу тієї чи іншої держави – члена ЄС від національної валюти до євро мають назву «умови конвергенції» (від лат. *convergo* – «зближувати»), які є основою гармонізації фінансових систем країн, що входять в європейське співтовариство.

Необхідно зазначити, що про гармонізацію бюджетів країн – учасниць ЄС мова йшла практично з самого початку діяльності Співтовариства, керівними органами ЄС було поставлено завдання гармонізації й уніфікації національних бюджетів, що вимагало наближення та уніфікації бюджетної документації, статистики та процедури; вирівнювання частки бюджетних доходів у ВВП; гармонізації структур бюджету; координації бюджетної політики; гармонізації податків та податкової політики.

Усвідомлюючи всю складність вирішення такого завдання, керівництво ЄС (як і у вирішенні інших питань перспективного розвитку) підходило до його реалізації поступово.

На початку 60-х років минулого століття було розроблено програму гармонізації національних бюджетів, яка передбачала вирішення суто технічних питань – розробку рекомендацій щодо уніфікації бюджетної статистики і зближення структур національних бюджетів, зіставлення й аналіз бюджетів, розробку методики гармонізації бюджетної політики.

У 80-х роках ХХ століття перед економікою ЄС постали завдання зниження рівня інфляції, досягнення стійких темпів економічного зростання, підвищення рівня зайнятості, стабілізації платіжних балансів. Відповідно до нових завдань Комісія ЄС визначила основні напрями у сфері бюджетної політики: скорочення дефіцитів державних бюджетів, збільшення частки бюджетних коштів, які направляються на інвестування; перекваліфікація робочої сили і зниження виробничих витрат; посилення контролю за рівнем соціальних витрат [2].

Нині основними параметрами для членства в євро клубі є: обсяг дефіциту державного бюджету не повинен перевищувати 3% від ВВП, а співвідношення державного боргу до ВВП не більше 60%. При цьому держава-кандидат має протягом двох років брати участь у механізмі формування валютних курсів і підтримувати курс національної валюти в заданому діапазоні, а рівень інфляції не повинен перевищувати більш ніж на 1,5% середнє значення трьох країн-учасниць Євросоюзу з найбільш стабільними цінами. Ще однією важливою умовою є формування ціни на довгострокові державні боргові зобов'язання. Так, ставка за цим борговим інструментом не повинна перевищувати більш ніж на 2% середнє значення відповідних ставок у країнах з найнижчою інфляцією [7, с. 167].

З моменту формування єдиної валютно-фінансової політики в Європейському Союзі почала діяти інституціональна

система, що складається з незалежного Європейського центрального банку (ЄЦБ) і національних центральних банків держав-членів, які прийняли євро. Разом з тим, податкова і бюджетна політика залишається в руках окремих національних органів [12].

Крім економічного, використання євро має і політичний сенс – для багатьох громадян ця валюта є символом їх європейської ідентифікації. Показники рівня життя, стабільність фінансової системи, в основі якої лежить євро – роблять Єдиний європейський ринок найбільш ефективним. Використання євро забезпечує прозорість ціноутворення, полегшує міжнародну торгівлю і розширює вплив Євросоюзу в усьому світі. Розміри і міцність єврозони успішно захищають її від негативного впливу різних фінансово-економічних потрясінь, а також забезпечують успіх у довгостроковій перспективі [11].

Слід зазначити, що на початку ХХІ ст. основною метою діяльності ЄС є здійснення грошово-кредитної політики в межах єдиної валютної системи. Базовими інструментами грошово-кредитного регулювання є: таргетування основних грошових агрегатів для контролю рівня інфляції; визначення діапазонів коливання основних процентних ставок; встановлення мінімальних резервних вимог для комерційних банків; визначення сукупності короткострокових операцій з регулювання ліквідності на грошовому ринку євро (кредитні і депозитні механізми); проведення операцій на відкритому ринку (кредитні аукціони) [3, с/ 244].

Для України, яка не тільки задекларувала свій шлях у Європейський Союз, але вже здійснила низку конкретних кроків у цьому напрямі, корисний досвід трьох балтійських держав – Латвії, Литви та Естонії щодо приєднання до Єврозони.

Естонія прийняла рішення про перехід в Єврозону в той же час, коли вирішувалося питання про її приєднання до Євросоюзу – у 2003 році. За кілька років до приєднання ця прибалтійська держава почала використовувати механізм ERM (European Exchange Rate Mechanism). Зазначимо, що функціонування цього механізму базується на жорсткому контролі за обмінними курсами валют держав, що входять в ЄС. Європейський механізм регулювання валютних курсів (ERM) припускає лише т. зв. «нормальні коливання», коли амплітуда коливань не може перевищувати гранично припустиме фіксоване значення, яке нині встановлено на рівні 15,0%. За необхідності центрального банку може здійснювати купівлю або продаж валюти, щоб залишатися у заданому коридорі. За виконанням процедур стежить Генеральна Рада Європейського центрального банку і при необхідності вносить відповідні корективи.

Головною умовою приєднання країн до зони євро є дотримання вимог ERM, а також дотримання інших чотирьох вимог валютної конвергенції: максимальний бюджетний дефіцит не повинен перевищувати 3% ВВП; розмір державного боргу – 60% ВВП; довготермінові ставки по кредитах – 2% від середнього рівня цього показника по трьох країнах ЄС з найстабільнішими цінами; інфляція – 1,5% від середнього рівня цього показника по трьох країнах ЄС з найстабільнішими цінами [10].

Отже, впровадження в Естонії механізму ERM стало певним «випробувальним майданчиком» для фінансової системи Естонії і допомогло краще підготувати роботу держави і банків для використання єдиної європейської валюти.

Перша частина загального плану переходу від естонської крони до євро була прийнята у вересні 2005 року. З цього моменту національна валюта Естонії отримала прив'язку до спільної європейської валюти. Ідеологи переходу на євро вважали, що особливих проблем для економіки Естонії не виникне, оскільки вже тривалий час крона прив'язана до німецької марки.

Крім того, вони вважали, що державний бюджет може отримати і деякі вигоди. Наприклад, від скорочення операційних витрат з конвертації валюти, а також від зниження ризиків, пов'язаних з описаним вище механізмом ERM. Однак найбільш суттєвою перевагою була перспектива повноцінної участі у формуванні та реалізації європейської грошово-кредитної політики.

Естонія є позитивним прикладом виконання встановлених критеріїв для приєднання до Єврозони. Цій державі вдалося утримати співвідношення боргу держсектора до ВВП на рекордно низькому рівні: у 2007 році – 3,7%, у 2008 – 4,5%, у 2009 – 7,1%, у 2010 – 6,7%, а у 2011 році (в цьому році Естонія вступила в Єврозону) – 6,1%. Не дивлячись на невелике збільшення цього показника у подальшому (2013 рік – 9,8%, 2014 рік – 11,3%) до граничного значення у 60% дуже далеко.

Латвія увійшла в Єврозону з січня 2014 року, при цьому підтримка населення в цьому питанні склала близько 60%. Незважаючи на успіх у досягненні мети, латвійській державі довелося витратити чималі організаційні зусилля та фінансові ресурси.

Світова фінансова криза досить різко вразила її економіку: падіння ВВП склало 18%, а рівень безробіття зріс до 20%. Уряд зважився націоналізувати банківську систему, при цьому практично було зупинено кредитування підприємств та фізичних осіб. Головною причиною загострення економічної ситуації стало надмірне зростання обсягів приватних кредитів, накопичений у докризовий період.

У той час показники Латвії були одними із найгірших в Європі, а ситуація погіршувалася ще й прив'язкою до євро, що обмежувало заходи уряду і центрального банку на проведення девальвації.

Після ефективних антикризових заходів, і головне після кредиту, наданого МВФ в обсязі 1,7 млрд євро, макроекономічні показники Латвії стали поліпшуватися.

У грудні 2012 року бюджетний дефіцит був незначним – всього 1,2% від ВВП, відношення держборгу до ВВП становило 42,0%, середньорічна інфляція не перевищувала 2,6%, а довгострокова процентна ставка зафіксована на рівні 3,24%.

Позитивна динаміка економічного зростання та виконання вимог з боку Європейського центрального банку дали можливість Латвії отримати місце в компанії країн-членів Єврозони.

На нинішньому етапі у Латвії, як і в Естонії, рівень боргу до ВВП далекий від граничного показника, який становить 60%. За підсумками 2013 року цей показник був 32,1% [10].

На сьогодні практично вирішено питання про входження в Єврозону Литви. У липні 2014 року Європейський парламент після позитивного рішення Центробанку та Єврокомісії також схвалив поповнення зони євро.

У грудні 2013 року всі умови Маастрихтської угоди урядом Литви були виконані. Так, дефіцит державного бюджету становив 1,62% від ВВП, державний борг до ВВП був на рівні 39,3%, а середньорічна інфляція – 1,2% [10].

У той же час варто зазначити, що процес гармонізації фінансової політики в межах ЄС характеризується певними протиріччями.

З одного боку, господарські механізми країн-учасниць хоч і взаємопов'язані, все ж залишаються автономними; країни, як і раніше, мають різний рівень економічного розвитку, різну соціально-політичну ситуацію всередині держави, що є причиною розбіжності інтересів в економічній і бюджетній політиці. Ці фактори інколи стають перешкодою на шляху до уніфікації бюджетного процесу.

Крім того, здійснюється обмеження автономії окремих країн у сфері бюджетного регулювання, адже кожна з них повинна надавати керівництву ЄС проекти своїх бюджетів

і звіти про їх виконання, інформувати органи Європейського Союзу про проведення тих чи інших бюджетних заходів, що, в принципі, є переконливим доказом успішного просування вперед процесу європейської інтеграції [2].

Висновки. Гармонізація фінансових систем країн – учасниць Євросоюзу стало закономірним результатом розвитку економічної інтеграції європейських держав. Однією із характерних особливостей процесу гармонізації фінансової системи Європейського Союзу є те, що на відміну від інших міжнародних економічних організацій ЄС має самостійний бюджет, який об'єднує переважно більшість спільних фінансових фондів. Бюджет ЄС – основна фінансова база інтеграційних заходів у межах Союзу, важливий інструмент наднаціонального регулювання економіки країн-учасниць.

Невід'ємний елемент цієї гармонізації – це також і валютна інтеграція, яка за своєю суттю є процесом координації валютної політики, формування наднаціонального механізму валютного регулювання, створення міждержавних фінансових і валютно-кредитних організацій.

В принципі можна стверджувати, що жорсткі вимоги, які ЄС висуває до фінансових систем країн-учасниць, є тими орієнтирами, яких має досягти Україна, для того, щоб мати перспективи для вступу до ЄС.

При цьому на сьогоднішній день зусилля України, які спрямовані на гармонізацію своєї фінансової системи з фінансовою системою ЄС, можуть мати практичні позитивні результати.

По-перше, економіка України і її фінансова система можуть отримати мобільність, необхідну для інтеграції в Єдиний ринок ЄС, а з часом стати його повноцінним учасником, скинувши з себе ярлик сировинного придатка.

По-друге, досвід багатьох європейських країн, сьогоднішніх членів ЄС і Єврозони допоможе знизити вартість державних боргових інструментів, знизити рівень державного і гарантованого боргу, скоротити обсяг дефіциту і стабілізувати українську національну валюту.

Література:

1. Білозерська Т.О. Адміністративно-правові засади співробітництва України та Європейського Союзу у сучасних умовах : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Т.О. Білозерська ; Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України. – К., 2009. – 24 с.
2. Боринець С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини : підручник / С.Я. Боринець ; 3-тє вид., стер. – К. : Т-во «Знання», 2001. – 305 с.
3. Верига А.В. Европейская валютная интеграция : перспективы для Украины / А.В. Верига // Теория и практика общественного развития. – Краснодар : Изд. Дом «ХОРС», 2013. – № 4. – С. 244-246.
4. Виноградня В.М. Особливості функціонування фінансових систем в країнах з ринковою економікою / В.М. Виноградня // Екон. вісн. ун-ту. – 2013. – Вип. 20/1. – С. 199-205.
5. Карлін М.І. Фінанси країн Європейського Союзу : навч. посіб. / М.І. Карлін. – К. : Знання, 2011. – 639 с.
6. Муравйов В.І. Право Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://westudents.com.ua/glavy/67696-3-garmonizatsiya-zakonodavstva-ukrainski-z-pravom-vrosoyuzu.html>.
7. Онуфрійчук О.П. Стійкість державних фінансів та її забезпечення у зарубіжних країнах / О. П. Онуфрійчук // Інноваційна економіка. – 2013. – № 9. – С. 164-172.
8. Семенець В.С. Гармонізація законодавства України і Європейського союзу: стан, проблеми та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/23_D_2009/Pravo/50096.doc.htm.
9. Соглашения об ассоциации между Европейским Союзом и государствами – членами Европейского Союза с одной стороны, и Украиной – с другой стороны [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.glazev.ru/upload/iblock/Ukrain_EU\(rus\).pdf](http://www.glazev.ru/upload/iblock/Ukrain_EU(rus).pdf).

10. Украина на пути сближения с финансовой системой ЕС. Евро-зона. Опыт Прибалтики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.ascep.org.ua/2014/08/ukraina-na-puti-sblizheniya-s-finansovoy-sistemoy-es.html>.
11. Черемісова Т.А. Фінанси Європейського Союзу та особливості їх організації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eforum-lntu.com/assets/files/articles/2014%20en/1/5.Pdf>.
12. Шапран Н.С. Реформування системи фінансового нагляду в ЄС / Н.С. Шапран // Фінанси, облік і аудит. – 2013. – Вип. 1. – С. 164-170.

Белая Л.М. Гармонизация финансовых систем стран Европейского Союза

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы, касающиеся гармонизации финансовых систем стран, входящих в состав Европейского Союза, как необходимого элемента процесса европейской интеграции. Рассмотрены структурные элементы процесса гармонизации, которыми являются гармонизация бюджетной политики, гармонизация валютной системы, гармонизация финансовой политики. На примере стран постсоветского пространства доказано, что участие в процессе гармонизации дает положительные результаты в плане стабилизации бюджетного дефицита, курса валют, достижения общей экономической стабильности в государстве. Автором сделан вывод, что жесткие требования, которые ЕС выдвигает по отношению к финансовым системам стран – участниц, являются теми ориентирами, которые должна достичь Украина для того, чтобы иметь перспективы для вступления в ЕС.

Ключевые слова: Европейский Союз, гармонизация, финансовая система, валютная система, национальная валюта, финансовая политика, дефицит бюджета.

Bila L.M. Harmonization of financial systems in the European Union countries

Summary. The article discusses the issues concerning the harmonisation of financial systems of countries outside the European Union, as an essential element of the European integration process. We consider the structural elements of the process of harmonization, which is the harmonization of fiscal policy, the harmonization of monetary system, harmonization of fiscal policy. Proven on the example of post-Soviet countries, participation in the harmonisation process yields positive results in terms of stabilizing the fiscal deficit, exchange rate, achieving overall economic stability in the state. The author concluded that the rigid requirements that the EU put forward in relation to the financial systems of the participating countries are those reference points which should reach Ukraine, in order to have good prospects for joining the EU.

Keywords: European Union, harmonization, financial system, foreign exchange system, national currency, fiscal policy, budget deficit.

Гуцул І.А.,

к.е.н.,

викладач кафедри податків та фіскальної політики,
Тернопільський національний економічний університет

МИТНА ПОЛІТИКА У ФІСКАЛЬНОМУ ПРОСТОРІ УКРАЇНИ

Анотація. З'ясовано суть та роль митної політики у фіскальному просторі України та досліджено ефективність її реалізації. Запропоновано вектори вдосконалення та перспективи розбудови митної політики в сучасних інтеграційних умовах розвитку економіки України.

Ключові слова: митна політика, інтеграція економіки, митний тариф, зовнішньоекономічна діяльність, митні суб'єкти, митний кордон України, митна статистика, митні процедури.

Постановка проблеми. Інтеграція національної економіки у світову господарську систему, перспектива вступу України в Європейський Союз висувають високі вимоги до механізмів формування і реалізації державної митної політики в Україні. Розширення міжнародних зв'язків, розвиток зовнішньоекономічної діяльності актуалізують роль і значення митної політики, пошук нових напрямів, механізмів і засобів в інтересах збільшення вигод від її реалізації. Наразі необхідно вирішити проблеми підвищення ефективності митного регулювання та якості митних послуг шляхом забезпечення прозорого управління; узгодження регуляторної бази України з відповідним законодавством ЄС; реформування системи органів, які реалізують митну політику, та забезпечення відповідності якості їх роботи міжнародним і європейським стандартам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Якщо говорити про стан дослідження даної проблематики, то питання проблем реалізації митної політики розглянуто у працях І. Бережнюка, Г. Бобринської, І. Бондаренко, А. Войцещука, Є. Гармаша, Л. Івашової, А. Крисоватого, Т. Крушельницької, А. Луцика, А. Мазур, В. Мартинюка, В. Науменка, П. Пашка, Ю. Петруні, П. Пісного, Д. Скрябіної, С. Терещенка, Т. Тоцької, В. Ченцова та ін. Разом з тим наукові розробки у галузі формування і реалізації механізмів державної митної політики не охоплюють увесь спектр проблем. Потребують поглиблення теоретичні засади формування механізмів реалізації державної митної політики у частині усвідомлення сутності механізмів реалізації державної митної політики та вдосконалення процедур її реалізації в Україні.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження ефективності реалізації митної політики та формування векторів вдосконалення і перспективи розбудови митної політики в сучасних інтеграційних умовах розвитку економіки України.

Виклад основного матеріалу. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності як найважливіший сектор розвитку національної економіки України обумовлює виникнення певних проблем та постановку нових завдань щодо її регулювання перед різними ланками системи державного управління. Зовнішньоекономічна діяльність являє собою сукупність економічних, організаційно-правових операцій, здійснюваних між національними й іноземними суб'єктами господарювання з метою забезпечення більш високої економічної ефективності в порівнянні з аналогічними операціями, які орієнтовані на внутрішній ринок, [1]. Саме вона покладена

в основу реалізації зовнішньоекономічної політики держави й вимагає особливої уваги з боку органів державної влади на предмет її легітимності, реальності, економічної ефективності.

Оскільки головні цілі, принципи, функції, напрями, засоби та механізми діяльності держави з регулювання зовнішньої торгівлі, захисту внутрішнього ринку, розвитку національної економіки та її інтеграції до світової, змістом державної політики у сфері державної митної справи [2, с. 11], то дослідження особливостей формування й розвитку державної митної політики набувають великого значення як для науковців, так і для практиків.

Лише за умови наявності зваженої та далекоглядної митної політики, можливо досягти ефективного державного управління зовнішньоекономічною діяльністю, спрямованого на забезпечення належних зовнішньоекономічних умов для розширеного відтворювального процесу в країні.

Митна політика включає в себе: принципи переміщення через митний кордон України товарів і транспортних засобів; виконання митних формальностей (митне оформлення); митні режими як сукупність вимог і умов, що визначають правовий статус оформлюваних товарів і покладають обов'язки, необхідні до виконання при здійсненні митного оформлення; тарифне і нетарифне регулювання; спеціальні захисні, антидемпінгові і компенсаційні заходи при імпорті товарів; справляння митних платежів; надання митних пільг; митний контроль; правову регламентацію взаємовідносин учасників митних правовідносин у захисті прав і законних інтересів учасників зовнішньоекономічної діяльності.

Цілі, що стоять перед митною політикою, можна згрупувати за такими блоками: по-перше, економічні цілі – поповнення доходної частини державного бюджету України шляхом стягнення митних платежів [3]; по-друге, регулятивні – організація (регулювання) товарообігу через митний кордон; по-третє, правоохоронні – охорона встановлених законних інтересів і прав, що виникають при переміщенні товарів і транспортних засобів через митний кордон.

Посилення впливу світової економіки на соціально-економічний розвиток України відбувається на тлі жорсткості глобальної конкуренції, підвищення ролі інноваційних факторів розвитку для держав-лідерів і перебудови світового економічного порядку. У зв'язку з цим суттєво зросте роль зовнішньоекономічної політики України як одного з найважливіших чинників її соціально-економічного розвитку, інноваційного оновлення та підвищення конкурентоспроможності економіки, а також вирішення ключових соціальних завдань [4; 5].

Сформована модель участі України у міжнародному поділі праці, заснована переважно на експорті продукції з низьким рівнем доданої вартості, не зможе стати основою для зміцнення позиції України на світових ринках, що розширюються. Навіть за умови стійкого зростання зовнішньоторговельних поставок сільськогосподарської і металургійної сировини, що становить

1-2% на рік, загальне розширення українського експорту буде значно поступатися очікуваній динаміці світової торгівлі (6-8% на рік). Отже, частка України в світовому експорті за такої моделі участі у середньостроковій перспективі буде знижуватися. Без виходу на нові ринки товарів та послуг з високою часткою доданої вартості, Україна приречена на зменшення своєї ролі у розвитку світової економіки та витіснення її з ефективної участі у світовому розподілі праці.

Щодо ефективності реалізації митної політики України, то її можна проаналізувати виходячи із показників динаміки індексів зовнішньої торгівлі (рис. 1).

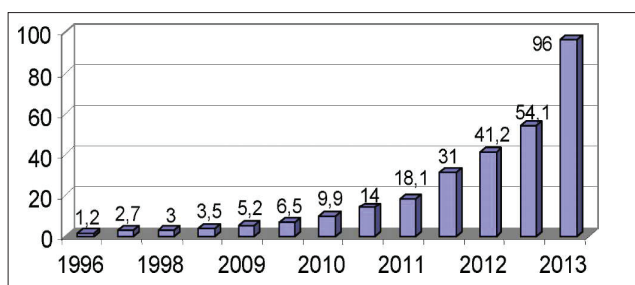


Рис. 1. Динаміка надходжень митних платежів до Державного бюджету (млрд грн)

Джерело: складено автором на основі [6]

Поряд з цим варто зазначити, що загальний обсяг експорту України у 2013 році склав 63,3 млрд дол. США (що є нижчим на 7,8% порівняно з 2012 роком), темпи зростання імпорту були помітні у 2012 році і склали усього 2,5% відносно попереднього року, у 2013 році ситуація кардинально змінилася: обсяг імпорту знизився майже на 10% (табл. 1) [7].

На формування негативного сальдо вплинули окремі товарні групи: паливо, мінеральні ресурси, нафта і продукти її перегонки (-18361,3 млн доларів), засоби наземного транспорту, крім залізничного (-5068,4 млн доларів), механічні машини (-3068,6 млн доларів), пластмаси, полімерні матеріали (-2952,2 млн доларів), фармацевтична продукція (-2848,4 млн доларів), електричні машини (-2426,4 млн доларів).

Зовнішньоторговельні операції проводилися з партнерами із 229 країн світу. Обсяг експорту товарів до країн СНД становив 34,8% від загального обсягу експорту, Європи – 27%, у т.ч. до країн ЄС – 26,5%, Азії – 26,6%, Африки – 8,1%, Америки – 3,4%, Австралії і Океанії – 0,1%.

Перше місце в обсязі експорту зайняв агропромисловий комплекс (АПК) – 17 млрд дол. США (або 27%), другим за обсягами йдуть товари металургійної промисловості – 14,3 млрд дол. США (або 23%). Третью за обсягами є хімічна промисловість – 4,9 млрд дол. США (або 8%). На машинобудування припадає 3,5 млрд дол. США (або 6%) (рис. 2) [8].

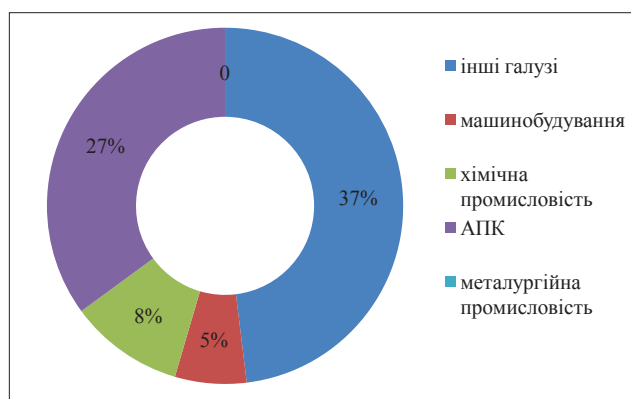


Рис. 2. Структура експорту вітчизняної продукції за основними галузями у 2014 р.

Джерело: складено автором на основі [8]

Імпорт у 2014 році зменшився до 77 млрд дол. США (зниження складає 9,1% у порівнянні з 2013 роком). Домінуючу частину українського імпорту у грошовому вираженні традиційно займають енергоносії – 21,8 млрд дол. США (або 28%), товари хімічної промисловості – 9,9 млрд дол. США (або 13%), товарів агропромислового комплексу було імпортовано на суму 8,2 млрд дол. США (або 11%), машинобудування – 5,1 млрд дол. США (або 7%).

Основними проблемами української економіки, які зменшують можливості українського експорту, є такі:

- присутність значної частки сировини у структурі експорту;
- присутність значної частини імпортової продукції на внутрішньому ринку, тарифні бар'єри щодо якої обмежені через міжнародні зобов'язання України у зв'язку з участю в міжнародних організаціях (наприклад, СОТ), що призводить до дестимулюючого впливу на збут продукції вітчизняних експортерів на внутрішньому ринку споживання;
- відсутність тенденцій розвитку промислового сектора, зорієнтованого на випуск продукції, конкурентної і на міжнародних ринках збуту;
- залучення офшорних компаній до процесу експортних операцій і, як наслідок, ухилення від оподаткування та вивезення фінансово-інвестиційного капіталу за межі країни;
- незначна частка продукції з високою часткою доданої вартості у структурі українського експорту;
- низька частка інвестицій в українську економіку;
- не вигідні умови кредитування бізнесу загалом, у тому числі і зорієнтованого на експорт (високі відсоткові ставки та короткі строки наданих кредитів).

Враховуючи вищевказані дані, доцільно визначити, що з розвитком глобалізаційних процесів, яке призводить до

Таблиця 1

Динаміка показників зовнішньої торгівлі України у 2008–2013 рр.

Роки	Експорт		Імпорт		Сальдо Обсяг, млн грн
	Обсяг, млн грн	у % до попереднього року	Обсяг, млн грн	у % до попереднього року	
2008	66954,4	-	85535,4	-	-18580,9
2009	39702,9	-59,3	45435,6	- 53,1	-5732,7
2010	51430,5	+29,5	60730,0	+33,7	-9309,4
2011	68394,2	+32,9	82608,2	+36	-14214,0
2012	68809,8	+0,6	84658,1	+2,5	-15848,2
2013	63312,0	-8,6	76964,0	-9,9	-13652,0
2014	53913,5	-17,4	54381,8	-41,5	-468,3

Джерело: складено автором на основі [8]

зростання міжнародного товарообігу для нашої держави, необхідні нові підходи для модернізації митно-тарифного регулювання торгівлі, зокрема полегшення і забезпечення стабільності доступу на зовнішні ринки, спрощення, уніфікації та гармонізація митних законів і практики їх застосування, а також поліпшення пропуску вантажів через кордон та посилення протидії криміналізації світового ринку, оскільки з полегшенням транскордонного економічного спілкування для неї об'єктивно відкриваються ширші можливості. Модернізація здійснюється відповідно до багатосторонніх угод та іншими домовленостями.

Розвиток системи тарифного регулювання зовнішньоторговельної діяльності здійснюється у напрямі зниження середнього рівня ставок тарифу, що у свою чергу пов'язано, насамперед, з прагненням України до міжнародного співробітництва. Світова організація торгівлі (СОТ) стала найбільш потужною міжнародною інституцією щодо регулювання міжнародних економічних відносин. Система митного регулювання України має забезпечити сприятливі умови для адаптації національної економіки до більш гострої міжнародної конкуренції внаслідок приєднання до системи глобального регулювання і вільного переміщення ресурсів і поступове включення її економіки до глобальних та європейських економічних процесів [9].

Висновки. Виходячи з результатів проведеного аналізу, обґрунтовано концептуальні положення щодо удосконалення державної митної політики, які спрямовані на формування необхідних умов поступової інтеграції українського ринку у спільний світовий ринок, зокрема в межах зони вільної торгівлі з ЄС. Таким чином, основними завданнями реалізації сучасної митної політики України визначено: сприяння модернізації економіки через спрощення доступу українських компаній до передових зарубіжних технологій; стимулювання конкурентоспроможних на внутрішньому і світовому ринках виробництв, оновлення зовнішньоекономічної спеціалізації країни; створення сприятливих для виробництв умов, необхідних для підтримки зайнятості, забезпечення економічної безпеки країни; підтримка міжнародної виробничо-технологічної кооперації у наукоємних галузях; залучення прямих іноземних інвестицій у перспективні галузі промисловості; оптимізація географічної структури імпорту; забезпечення збалансованості та ефективної конкуренції на внутрішньому ринку; уніфікація митного тарифу та інших інструментів митної політики.

Література:

1. Юзьков Л.П. Государственное управление в политической системе развитого социализма / Л.П. Юзьков. – К., 1983. – С. 57-59.
2. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI [Електро-

ний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.

3. Митна статистика зовнішньої торгівлі України : щорічний збірник. 2013 рік. – К. : ДМСУ, 2014. – С. 6.
4. Бережнюк І.Г. Структура інституціональних механізмів у системі управління митною справою / І.Г. Бережнюк // Вісник Академії митної служби України. – 2002. – № 2. – С. 65-69.
5. Бобрижна Г.В. Сучасні підходи до митного регулювання в контексті реалізації державної економічної політики / Г.В. Бобрижна // Актуальні проблеми реформування економіки України в умовах євроінтеграції : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. студентів та аспірантів 8-9 лют. 2012 р. – Чернівці : Вид-во Чернівецький торговельно-економічний інститут КНЕУ, 2012. – С. 22-24.
6. Підсумки роботи митних органів України у 2012 році; у 2013 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://arc.customs.gov.ua/dmsu/control/uk/publish/category?cat_id=337881.
7. Сучасні тенденції та чинники розвитку зовнішньої торгівлі України [Електронний ресурс] / за ред. д.е.н. проф. Т.М. Мельника // Національна бібліотека України ім. В.І. Вернадського. – 2011. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/>.
8. Експортно-імпорتنі показники України : підсумки 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dzi.gov.ua>.
9. Сучасні тенденції розвитку європейського оподаткування та новітня парадигма податкової політики в Україні : моногр. / С.І. Юрій, А.І. Крисоватий, Т.В. Кошук. – Тернопіль : ТНЕУ, 2010. – 292 с.

Гуцул І.А. Таможенная политика в фискальном пространстве Украины

Аннотация. В статье определены сущность и роль таможенной политики в фискальном пространстве Украины и исследована эффективность ее реализации. Предложены векторы совершенствования и перспективы развития таможенной политики в современных интеграционных условиях развития экономики Украины.

Ключевые слова: таможенная политика, интеграция экономики, таможенный тариф, внешнеэкономическая деятельность, таможенные субъекты, таможенная граница Украины, таможенная статистика, таможенные процедуры.

Hutsul I.A. Customs in fiscal space of Ukraine

Summary. In the article the essence and role of customs policy in fiscal space Ukraine investigated the effectiveness of customs policy. A vectors of improvement and prospects for the development of customs policy in modern conditions of integration of the economy of Ukraine.

Keywords: customs policy, integration of the economy, customs tariff, foreign trade, customs agents, customs border of Ukraine, customs statistics, customs procedures.

Дяконов К.М.,

к.е.н.,

Українська академія банківської справи
Національного банку України,
керуючий відділенням АТ «ОТП Банк» у м. Суми

ДЕПОЗИТНИЙ РИНОК УКРАЇНИ: ЧИ ЗАХИЩЕНІ БАНКИ ТА ВКЛАДНИКИ?

Анотація. У статті проведено аналіз основних показників депозитного ринку України протягом останніх років. Виявлено основні системні ризики банківської системи України та запропоновано низку дій, які можуть стабілізувати ситуацію на ринку банківських послуг.

Ключові слова: банківська система, банки, депозити, вклади, система гарантування вкладів.

Постановка проблеми. Депозитна діяльність банку є складною і багатогранною сферою у банківській діяльності, так як її результати впливають не тільки на успішний розвиток банків, але й на всю економіку країни в цілому. З одного боку, депозитна діяльність є найважливішою складовою стійкості комерційного банку, так як пасивні операції спрямовані на акумулювання фінансових ресурсів, необхідних для проведення кредитних та інших активних операцій. З іншого боку, депозитна діяльність банків відіграє істотну роль у стимулюванні економічного зростання, перерозподіляючи грошові потоки між галузями економіки країни.

У зв'язку з низкою економічних та політичних проблем, з якими стикнулася українська економіка протягом останніх років, у банківській системі України спостерігаються значні негативні тенденції, що в першу чергу стосуються масового відтоку фінансових ресурсів з банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження депозитного ринку України присвячені роботи вітчизняних дослідників, серед яких І. Бланк, О. Васюренко, В. Геєць, А. Герасимович, О. Гриценко, О. Заруба, А. Кириченко, В. Колесніков, С. Науменкова, І. Школьник та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Динамічні зміни в економіці України та, зокрема, в банківській сфері формують нові завдання та виклики, які постають перед фахівцями різних рівнів. А саме першочерговим стає розробка та прийняття виважених управлінських рішень, які зможуть стабілізувати ситуацію на ринку банківських послуг Україні.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є аналіз депозитного ринку України протягом 2007–2015 рр. та оцінка його значення для економіки України.

Виклад основного матеріалу. Залучаючи заощадження населення та інші вільні кошти, що вивільнюються в процесі господарської діяльності, банківські установи надають їх у тимчасове користування іншим економічним агентам, які мають потребу у грошовому капіталі. Крім того, на основі сукупних депозитів банківської системи прогнозується зростання грошової маси і, відповідно, зміна рівня депозитів у банківській системі є одним із показників, що впливають на грошово-кредитну політику центрального банку.

Так, в середньому по місяцям обсяг депозитів, які були залучені за новими договорами 2014 року, зросли з 124,2 млрд грн

до 150,9 млрд грн порівняно з попереднім роком. Основною причиною цього був так званий «девальваційний чинник», а також стрімке зростання кількості короткострокових договорів строком до 1 місяця (що абсолютно відповідає ситуації, яка є характерною для періоду невизначеності) (рис. 1). Таким чином, стрімке погіршення ринкових очікувань серед населення призвело до значного відтоку депозитів із українських банків. Ця ситуація призвела до збільшення обсягів готівки за межами банків (на 19,0%), що спричинило динамічне зростання монетарної бази (на 8,5%) у порівнянні з грошовою масою (5,3%).



Рис. 1. Динаміка обсягів валютних та гривневих депозитів у банківській системі України протягом 2007–2015 рр., %

Розглядаючи роль депозитів у діяльності комерційного банку, варто звернути увагу на те, що в рамках структури депозитів одні статті неминуче пов'язані з великим ризиком, ніж інші. Наприклад, великі корпоративні депозити менш стабільні, ніж депозити домашніх господарств, так як вони характеризуються не тільки більш високим рівнем концентрації, але і більш активним управлінням.

Динаміка обсягів депозитів фізичних та юридичних осіб у банківській системі України протягом 2007–2015 рр. представлена на рисунку 2.

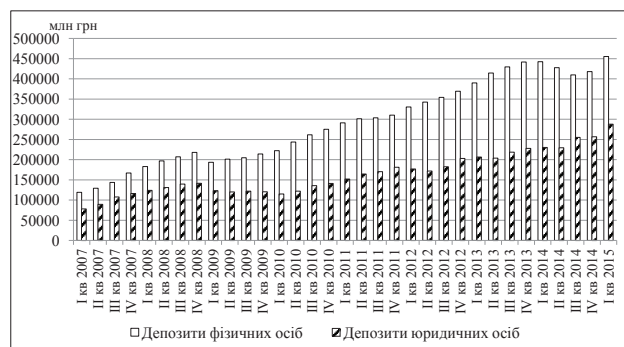


Рис. 2. Динаміка обсягів депозитів фізичних та юридичних осіб у банківській системі України протягом 2007–2015 рр., млн грн

Можемо спостерігати, що станом на 01.01.2015 року загальний обсяг нових депозитів склав 1811,3 млрд грн, що на 21,5% більше порівняно з 2013 роком.

Провідні дослідники зазначають, що, в умовах нестабільності валютного курсу депозити в національній та іноземній валютах відіграють різне значення для банківської установи.

Так, на початок 2014 року обсяг вкладів фізичних осіб у банках був на рівні 416 млрд грн (36% зобов'язань), а юридичних осіб – 288 млрд грн (25% зобов'язань). Протягом 2014 року обсяг вкладів фізичних осіб зменшився на 17 млрд грн, або на 4%, а без урахування валютних коливань більш ніж на 126 млрд грн (на 29%), у т.ч.:

– в національній валюті зменшення складало 53 млрд грн (21%);

– в іноземній валюті – 73 млрд грн (у еквіваленті дол. США – 9 млрд дол. США) (40%) (рис. 3, 4).

Загальний рівень валютизації вкладів фізичних осіб збільшився з 42,8% до 53,2% (без урахування валютних коливань – з 42,8% до 36,5%).

Щодо вкладів, які були здійснені юридичними особами, то у 2014 році вони скоротилися на 31 млрд грн, або на 12%, а якщо не враховувати валютні коливання – зменшилися на 26 млрд грн, або на 10%.

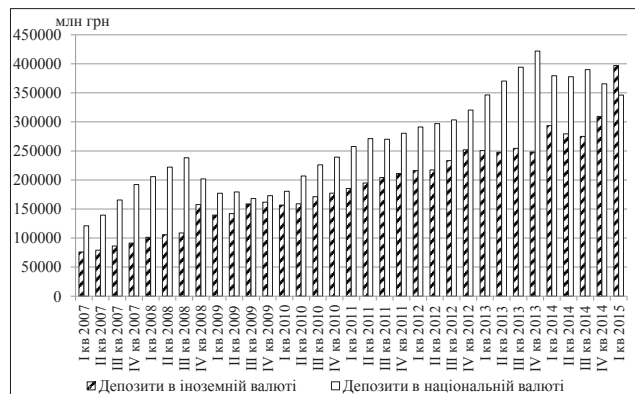


Рис. 3. Динаміка обсягів депозитів у іноземній та національній валюті у банківській системі України протягом 2007–2015 рр., млн грн

Для нівелювання негативних наслідків нестабільної економічної і політичної ситуації та з метою зменшення відтоку вкладів фізичних осіб українські банки почали збільшувати вартість залучення вкладів. У 2014 році середньозважена процентна ставка за новими депозитними договорами збільшилася на 1,0 процентний пункт – до 10,5% річних. Проте ефект від

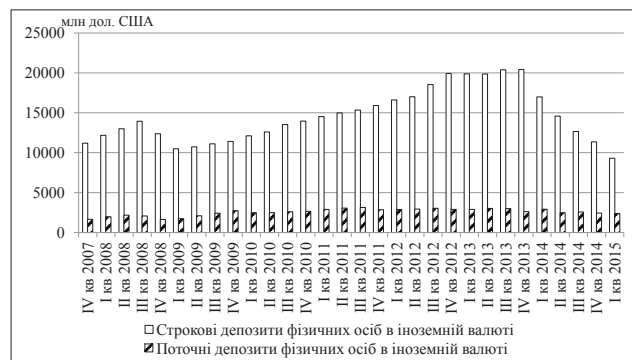


Рис. 4. Динаміка обсягів строкових та поточних депозитів фізичних осіб у іноземній валюті протягом 2007–2015 рр., млн дол. США

збільшення рівня процентної ставки за депозитами обмежувався обсягом та вартістю активних операцій, які провадили банківські установи. Так, починаючи з серпня 2014 року процентна ставка за депозитами знизилася до рівня 10% річних. Варіювання вартості банківських вкладів протягом 2014 року була обумовлена коливаннями процентної ставки закладами у гривні. Середньозважена процентна ставка за новимикладами складала 11,9% річних, а в іноземній – 6,7%.

Ще однією негативною тенденцією 2014 року стало скорочення кількості банків, які мають банківську ліцензію Національного банку України, з 180 до 163 банків (із них 1 банк має ліцензію санаційного банку і 1 ліцензію перехідного банку), що створило додаткове навантаження на національну систему гарантування вкладів. Протягом 2014 року 33 банки було визнано неплатоспроможним, у 17 було прийнято рішення про початок процедури ліквідації. Також варто зазначити, що у 2 банках була відкликана банківська ліцензія у зв'язку з тим, що вони перебували на території Автономної Республіки Крим. Варто зазначити, що, за оцінками експертів Фонду гарантування вкладів, оціночна вартість активів неплатоспроможних банків станом на початок червня 2015 року становить 46 млрд грн, тоді як балансова вартість їх активів складає 287 млрд грн [4].

Банківська система протягом 2014 року зазнала великих збитків – 33,1 млрд грн, так близько 40% збитків по всій системі були сформовані неплатоспроможними банками. Найбільш значні втрати понесли банки, які вели ризикову та незбалансовану політику та займалися кредитуванням великих проектів. Також неможливо не прийняти до уваги збитки, які спіткали банки, що працювали та на території Автономної Республіки Крим або у східних областях України.

На рисунку 5 представлено динаміку обсягів строкових та поточних депозитів фізичних осіб у національній валюті України протягом 2007–2015 рр.



Рис. 5. Динаміка обсягів строкових та поточних депозитів фізичних осіб у національній валюті України протягом 2007–2015 рр., млн грн

Значний вплив депозитів фізичних осіб та, як наслідок, скорочення ресурсної бази банківських установ протягом 2014 року були обумовлені об'єктивними і суб'єктивними причинами. До об'єктивних причин можна віднести зменшення рівня реального доходу на душу населення, а до суб'єктивних – введення обмежень щодо зняття депозитів, можливість використання альтернативних варіантів вкладення коштів тощо). За 2014 рік банки України втратили більш ніж третину власного депозитного портфеля.

Банки лідери та аутсайтери за абсолютним та відносним приростом гривневих депозитів фізичних осіб у 2014 році представлені на рисунках 6 та 7.

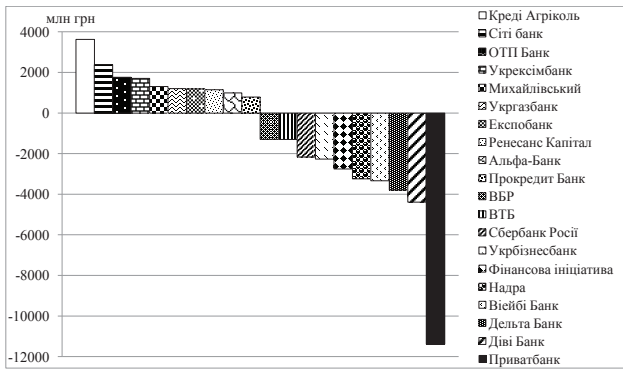


Рис. 6. Банки лідери та аутсайдери за абсолютним приростом гривневих депозитів фізичних осіб у 2014 році, млн грн

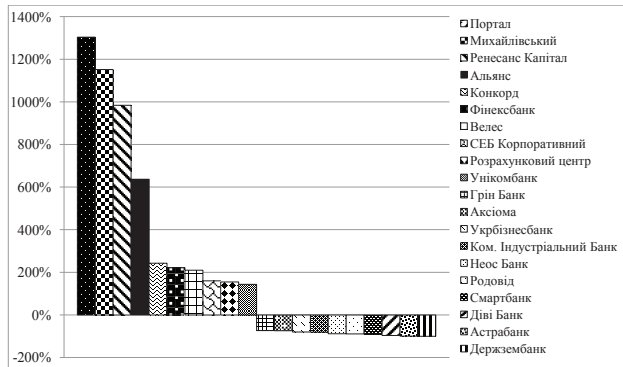


Рис. 7. Банки лідери та аутсайдери за відносним приростом гривневих депозитів фізичних осіб у 2014 році, %

Серед аутсайдерів ми можемо спостерігати банки різних груп (згідно з класифікацією НБУ за розміром активів). Так, найбільший абсолютний відтік депозитних ресурсів проде-

монстрував Приватбанк – -11389 млн грн. Враховуючи той факт, що українська економіка є банкоцентричною, а Приватбанк є одним із найбільших банків України, це свідчить про глибокі системні проблеми усього банківського сектора.

Загострення політичної ситуації в грудні 2013 – лютому 2014 років призвело до підвищення попиту на іноземну валюту та відтоку капіталу. У спробі стабілізувати валютний курс протягом перших двох місяців 2014 року було витрачено 3,46 млрд дол. США міжнародних резервів, що стало однією із причин відмови від політики фіксованого валютного курсу.

Також поступово збільшувався вплив інших системних ризиків, зокрема:

- погіршення стосунків з Російською Федерацією, що призвело до значного скорочення обсягів товарообігу як між даними країнами (частка Росії в українському експорті скоротилася з 23,2% до 17,7%), так і між іншими державами Митного союзу – ЄврАзЕС. Проте, поступова відкритість для українських товарів ринків ЄС та зростання їх конкурентоспроможності через зниження РЕОК, лише певною мірою дозволяють нівелювати дану ситуацію – загалом у 2014 році український експорт скоротився на 15,0%;

- квазіфіскальний дефіцит і фіскальне домінування, що проявились за рахунок суттєвих перерахунків НБУ до державного бюджету та монетизації внутрішнього боргу (частка ОВДП в портфелі НБУ збільшилася на 171 млрд грн або зросла з 58,3 до 69,5% від ОВДП, які знаходяться в обігу) і викликають подальше розгортання інфляційних процесів та обмежують можливості НБУ щодо підтримки банків;

- зростання вартості обслуговування валютних кредитів у наслідок значної девальвації національної валюти на 49,3% упродовж 2014 року, що вплинуло до погіршення фінансового стану як підприємств, так і фізичних осіб негативно та призвело до неможливості обслуговувати власні борги;

- погіршення доступу до ринків капіталу, яке проявлялось через скорочення ролверу щодо зовнішніх зобов'язань реаль-

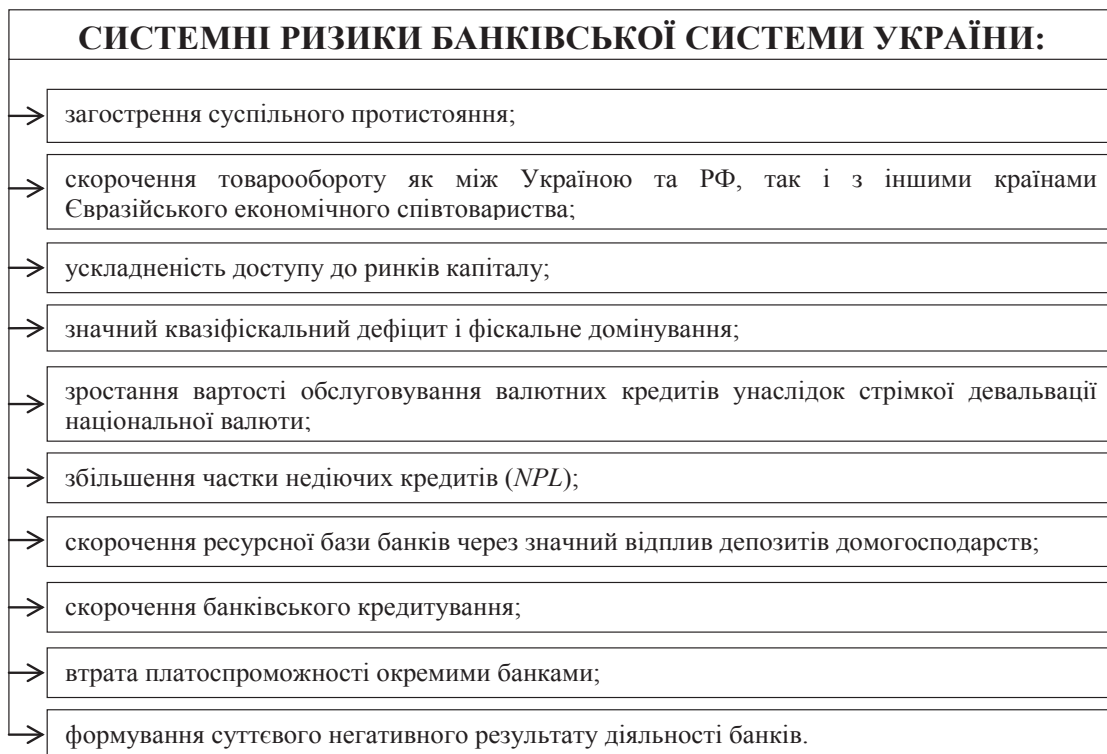


Рис. 8. Системні ризики банківської системи України [1; 2]

ного сектору економіки (з 106 до 62%), що значною мірою вплинуло на загальний фінансовий стан позичальників та призвело до дефіциту платіжного балансу;

– збільшення частки недіючих кредитів (*NPL*) – рівень *NPL* у 2014 році збільшився на 6,1 пункту та досяг 19%. Це спровокувало необхідність створення значних резервів (103,3 млрд грн) і, як наслідок, зростання збитковості банківської системи (53 млрд грн за підсумками 2014 р.).

Головними завданнями у банківській сфері, які поставив перед собою Національний банк України на 2015 рік, стали:

– удосконалення підходів до регулювання операцій банків з пов'язаними особами;

– виявлення реальних обсягів операцій з пов'язаними особами та вжиття заходів, спрямованих на їх зменшення;

– підвищення рівня капіталізації банків;

– проведення оцінки якості активів банків з метою визначення потреби в додатковій капіталізації банківських установ;

– подальше виведення з банківської системи фінансових установ, які є неплатоспроможними, не дотримуються законодавства та здійснюють відмивання грошей;

– посилення відповідальності, в тому числі кримінальної, керівників банків, власників істотної участі та інших пов'язаних осіб за діяльність, що призводить до неплатоспроможності банків;

– створення ефективної скоординованої системи позасудової реструктуризації кредитів та сприяння реструктуризації валютних іпотечних кредитів на добровільних засадах [3].

Проте варто зазначити, що регулювання та стабілізація грошово-кредитного ринку у 2015 році може бути ускладнена через низку причин:

– висока сегментованість міжбанківського ринку, що завжатиме перерозподілу ліквідності та потребуватиме безпосередньої участі Національного банку;

– високий рівень профіциту ліквідності який виник через зростання обсягів гарантійних виплат Фондом гарантування вкладів фізичних осіб;

– зниження довіри до банківської системи, що може викликати зростання відпливу депозитів в першій половині року.

Висновки і пропозиції. Таким чином, депозити – важливе джерело фінансування, яке забезпечує стабільне функціонування всієї банківської системи України. На жаль, протягом кількох останніх років для багатьох учасників ринку вони стали єдиним джерелом фінансування, і, якщо кредитна установа суворо дотримується принципів «*match funding*» (відповідності строкової структури активів і пасивів для мінімізації процентного ризику), така «ексклюзивність» суттєво обмежує види і строки розміщення коштів.

Подібні ризики особливо зростають в часи економічної волатильності нових з появою факторів, які можуть впливати на поведінку клієнтів. У кінцевому рахунку все визначається рівнем довіри споживачів до банківської системи і банкам. У складні часи економічних потрясінь вкладники схильні

більше довіряти державі, тому гарантії, що надаються їм системою гарантування вкладів є важливим чинником стабілізації ситуації на ринку банківських послуг. Встановлюючи прозорі і чіткі правила для банківського сектору та регулюючи правила його взаємодії зі своїми клієнтами, усуваючи прогалини в законодавстві і дозволяючи тим самим вивести на ринок України нові банківські продукти, Національний банк України та Фонд гарантування вкладів фізичних осіб можуть допомогти банківським установам зберегти і примножити довіру клієнтів до банків, які, у свою чергу, зможуть забезпечити банківські установи фінансовими ресурсами. І навпаки – необгрунтовано покладаючи на банки провину за все, що відбувається в країні, змінюючи постфактум правила діяльності і вводячи надлишкові обмеження, можна домогтися ще більшого зниження довіри клієнтів до банків.

Література:

1. Банківська система 2015: виклики та перспективи [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Національного банку України. – 2015. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=14741673>.
2. Системні ризики на думку НБУ [Електронний ресурс] // Bankografo.com: Аналіз банків України: огляди, графіки, факти. – 2015. – Режим доступу : <http://bankografo.com/sistemniriziki-na-dumku-nbu.html>.
3. Річний звіт Національного банку України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Національного банку України. – 2015. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=17568764>.
4. Активи неплатоспроможних банків – це одне з джерел формування інвестиційного ринку [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. – 2015. – Режим доступу : <http://www.fg.gov.ua/news/aktivi-neplatospromojnih-bankivtse-odne-z-djerel-formuvannya-investitsijnogo-rinku-1306.html>.

Дьяконов К.Н. Депозитный рынок Украины: защищены ли банки и вкладчики?

Аннотация. В статье проведен анализ основных показателей депозитного рынка Украины за последние годы. Выявлены основные системные риски банковской системы Украины и предложен ряд действий, которые могут стабилизировать ситуацию на рынке банковских услуг.

Ключевые слова: банковская система, банки, депозиты, вклады, система гарантирования вкладов.

Diakonov K.N. Deposit Market of Ukraine: are banks and investors in safe?

Summary. The article analyzes the main indicators of the deposit market in Ukraine in recent years. Identified the main systemic risks of the banking system of Ukraine and proposed a number of actions that can stabilize the situation in the banking market.

Keywords: banking system, banks, deposits, deposits, deposit guarantee system.

Донець О.Б.,
здобувач,

Національний університет державної податкової служби України

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ПРОБЛЕМ БАНКІВСЬКОГО І РЕАЛЬНОГО СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті досліджуються тенденції розвитку банківської системи України та визначається методологічна основа впливу банківського сектора на реальний та навпаки. Підтверджується теза, що банківська криза є проявом системних дисбалансів розвитку вітчизняної економічної системи на основі зіставлення емпіричних спостережень і теоретичних узагальнень.

Ключові слова: криза, банківська система, реальний сектор економіки.

Постановка проблеми. Глибока системна структурна криза, що останнім часом розгорнулася у вітчизняній економіці, суттєво ускладнюється масовими банкрутствами банків. Незважаючи на зусилля Національного банку України щодо підтримки ліквідності банків та відновлення довіри до банківської системи, стабілізувати ситуацію у банківській системі поки що не вдається. Для методично вірного вирішення проблеми виведення банківської системи із кризи необхідно проаналізувати ситуацію не лише в банківській системі, а і в реальному секторі та встановити глибинні причини кризи. На цій основі виникне можливість розробки науково-обґрунтованих рекомендацій щодо стабілізації стану банків, а згодом – відновлення позитивних темпів її розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема функціонування і розвитку банківської системи займається багато відомих вітчизняних науковців, серед яких варто відзначити А.С. Гальчинського [1], О. Грищенко [2], І.І. Д'яконову [3], О.В. Дзюблюка, О.Л. Малахову [4], І. Івасів [5], О.О. Примостку [6], М.І. Савлука [7], О.А. Сугоняку та багатьох інших. У працях зазначених вчених проведено ґрунтовний аналіз методологічних основ та практичних аспектів функціонування банківської системи загалом та вітчизняної зокрема. Разом з тим безпрецедентна глибина кризи, що нині є в Україні, вимагає застосування теоретичних засад до нових реалій.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Метою статті є аналіз каналів взаємозв'язку і факторів взаємовпливу банків з реальним сектором економіки України на поточному етапі та надання рекомендацій щодо шляхів виводу банківської системи з кризи.

Виклад основного матеріалу. У сучасній економіці банки відіграють потужну роль, що має щонайменше три аспекти прояву. Банки виконують посередницьку функцію, акумулюючи тимчасово вільні кошти та розміщуючи їх серед тих учасників ринку, що мають потребу. В процесі фінансіалізації ринкової економіки банки починають виконувати низку інших важливих функцій, пов'язаних з обслуговуванням операцій суб'єктів економічної діяльності. Відповідно посилюється як їх залежність від стану реального сектора економіки, так і вплив на нього у спосіб задоволення інвестиційних і поточних потреб суб'єктів економічної діяльності. Банки стають повноправними суб'єктами ринкової економіки, а їх діяльність відокремлюється у банківський сектор, який тісно взаємодіє з реальним сектором. Чим ефективніше банки кредитують інвестиційну діяльність,

тим потужніша їх роль у стимулюванні економічного зростання та структурної модернізації економіки.

Витоки потужної банківської кризи, що розгорнулася в Україні у 2014–2015 рр., лежать саме у площині взаємовідносин банківського та реального секторів вітчизняної економіки. Для підтвердження цієї думки проаналізуємо динаміку і структуру банківського кредитування у 2003–2014 рр. Протягом цих років можливо виокремити такі періоди: 2003–2007 рр. – період піднесення банківської системи та потужного нарощування банківського кредитування; 2008–2009 роки – криза та посткризові намагання запустити відновлювальні процеси; 2014–2015 роки – безпрецедентна криза і хвиля банкрутств банків.

У 2003–2007 рр. банки активно кредитували населення: при загальному зростанні кредитного портфеля у 10,4 рази кредити фізичним особам зросли у 47,7 рази, а їх питома вага зросла з 13,2 відсотків у 2003 році до 24,3 – у 2007 році. В умовах курсової стабільності нижчі процентні ставки за валютними кредитами роботи їх дуже привабливими. Відтак у структурі роздрібних кредитів частка кредитів в іноземній валюті зросла з 40,7% у 2002 р. до 65 – у 2007 р., а питома вага споживчих кредитів в портфелі фізичних осіб складала 71 відсоток у 2007 році [8]. Зміщення пріоритетів в сторону роздрібного кредитування, причому переважно в іноземній валюті, відбулося в період активного входження на вітчизняний фінансовий ринок іноземних банків, передусім західних.

Прискорені темпи кредитування споживчого попиту привели до зменшення питомої ваги практично всіх ключових галузей економіки в загальному кредитному портфелі: переробної промисловості з 25 до 15%, добувної – з 2,6 до 1,3%, електроенергетики – з 2,6 до 1,4%, сільського господарства – з 6,7 до 3,9%, торгівлі – з 36 до 24%. Виняток складала лише будівельна галузь, частка якої зросла в цей період з 2,3 до 5% (рис. 1). В галузевому розрізі обсяги кредитування торгівлі зросли майже у 7 разів, тоді як добувної промисловості – у 4,5 рази, переробної – у 5,5 рази, електроенергетики – у 4 рази [8].

Наведені дані переконують, що основним пріоритетом у кредитуванні в зазначений період було кредитування населення (переважно на споживчі цілі) та торгівля, а не виробничі галузі. Варто відзначити, що таке кредитування споживчого попиту могло б позитивно позначитися на розвитку вітчизняних галузей, що виробляють предмети споживання і орієнтованих на внутрішній ринок. Проте, на жаль, не було здійснено відповідних заходів щодо обмеження припливу імпорту на внутрішній ринок. Імпортні товари виглядали привабливішими з позиції ціна-якість, і вітчизняні товари не витримували з ними конкуренції. За підсумками 2006 р., в Україні після семирічного періоду позитивного сальдо поточного рахунку платіжного балансу відбулася його трансформація на негативне. Цю тенденцію не вдається подолати. В окремі роки (2008, 2011, 2012, 2013) дефіцит поточного рахунку сягав загрозливих розмірів (відповідно 12,8 млрд дол., 10,2 млрд дол., 14,3 млрд дол., 16,5 млрд дол.) [8].

Криза 2008 р. негативно вплинула на банківську діяльність. Після падіння в 2009 році кредитної заборгованості резидентів (на 1,5 %) її позитивна динаміка мала значно нижчі темпи у порівнянні з 2003–2007 роками. Всього кредити зросли за 2008–2013 рр. період на 24 %. Змінилася і структура кредитування. Різне падіння доходів та проблеми з обслуговуванням і погашенням валютних кредитів зумовило різке скорочення попиту на кредити з боку населення. Відтак кредити домогосподарствам за п'ять років зменшились на 31%, їх питома вага в загальному портфелі резидентів – з 38 до 21%, тоді як кредити нефінансовим корпораціям зросли на 56%, а їх частка – з 60,4 до 76% [8].

Проте структура і темпи зростання кредитів нефінансовим корпораціям зберегли ключові риси тенденцій попередніх періодів: при загальному зростанні на 56% кредити у переробну промисловість зросли лише на 28, у будівництво – на 28, сільське господарство – на 51, тоді як у сферу торгівлі – на 72%. Відтак питома вага переробної промисловості в кредитному портфелі кредитів знизилася з 23,9% у 2008 р. до 19,6% у 2013 році (на 4,3 в.п.), усього за 2003–2013 рр. – на 8,9 в.п.) (рис. 2). При цьому частка торгівлі зросла з 35,1 до 38,8% (3,7 в.п.) [8].

Таким чином, можна стверджувати, що до кризи 2008 р. пріоритетною сферою кредитування в Україні було споживання. Відтак діяльність банківської системи не мала достатньо потужного позитивного впливу на вітчизняне виробництво, а лише стимулювала приплив імпорту. Це не дивно, зважаючи на стрімке зростання присутності іноземного капіталу в банківській системі, що виражав інтереси зарубіжних товаровиробників. Після кризи, незважаючи на падіння споживчого кредитування, інвестиційні кредити та кредити в переробну промисловість демонстрували мляву динаміку. В Україні довгострокові кредити інвестиційного характеру (на придбання, будівництво і реконструкцію нерухомості строком більше 1 року) займали мізерну частку в загальному обсязі кредитів, наданих не фінансовим корпораціям (1,9% на кінець 2014 року).

Підсумовуючи, варто акцентувати, що до кризи 2008 р. структуроутворюючий та стимулюючий вплив банківської системи на реальний сектор економіки не проявився в достатній мірі. Більше того, саме під впливом структури банківського кредитування поглибилися структурні дисбаланси вітчизняної економіки та було закладено підґрунтя для втрати Україною промислового потенціалу.

У 2014 р. в Україні розгорнулася надпотужна структурна соціально-економічна і політична криза. В цих умовах вже банківська система страждала від негативних тенденцій у реальному секторі економіки, що проявилось у масовому банкрутстві банків, втечі депозитів, стагнації кредитування.

Адже чим глибша криза в реальному секторі економіки, тим менше можливостей для банківської системи стабільно розвиватися та розвивати кредитування. Фактично за непрацюючого реального сектора економіки банки можуть займатися суто фінансовими операціями з цінними паперами та інвестиціями на фондовому ринку, сприяючи формуванню мильних бульбашок.

Як слушно зазначає М.І. Савлук, зовнішнім проявом структурної кризи економіки України і визначальним чинником негативного впливу її на банківську діяльність є глибока розбалансованість основних її параметрів. Вона почала формуватись ще в 90-ті роки минулого століття і зараз досягла кри-

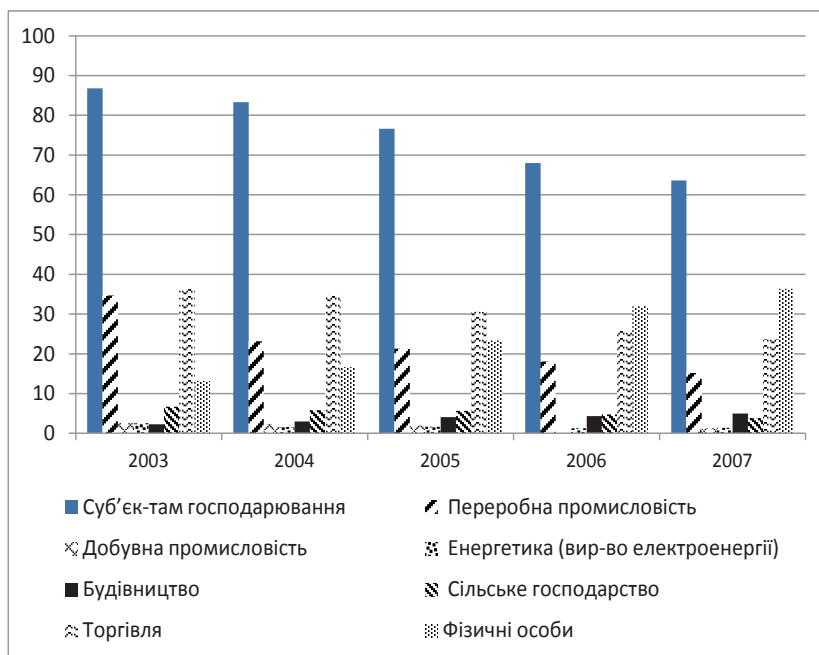


Рис. 1. Питома вага окремих галузей у загальному кредитному портфелі у 2003–2007 рр., %

Джерело: складено за даними НБУ [8]

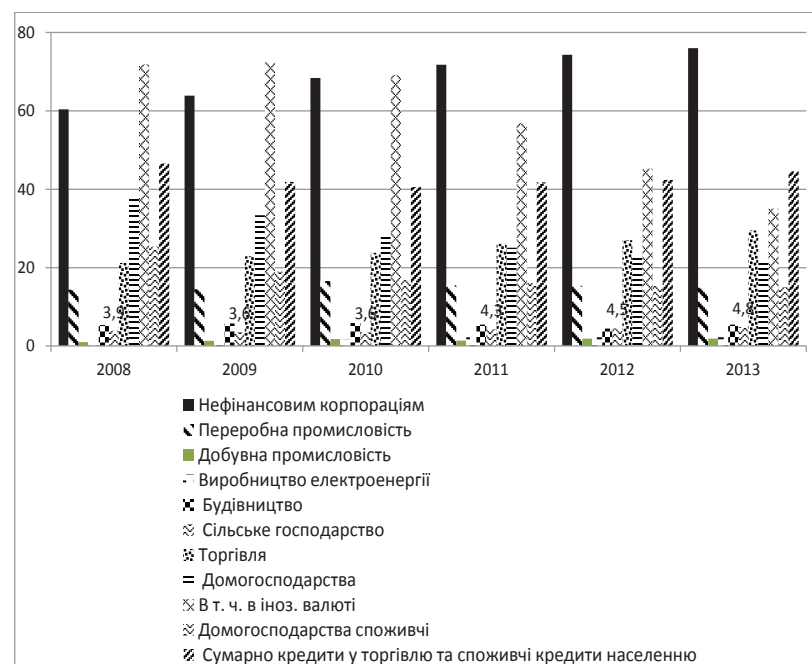


Рис. 2. Питома вага окремих галузей у загальному кредитному портфелі у 2008–2013 рр., %

Джерело: складено за даними НБУ [8]

тичного рівня, за якою нормальна, на ринкових засадах діяльність для більшості банків стає просто не можливою [9].

Найбільш шкідливими для банківської діяльності стрімкі коливання валютного курсу, спричинені диспропорціями платіжного балансу. Експорторієнтована модель економічної системи зумовлює активний приплив імпорту як через імпортозалежність експортних виробництв¹, так і внаслідок нестачі товарів внутрішнього виробництва. В умовах дефіциту рахунку поточних операцій, який постійно зростає – з 3,0 млрд дол. у 2010 р. до 16,5 млрд дол. у 2013 р. та 5,2 млрд дол. у 2014 р. [8]., попит на валюту постійно переважає її пропозицію, що стримуються валютними інтервенціями НБУ. За наближення міжнародних резервів НБУ до критичного рівня валютні інтервенції припиняється, що веде до різкої девальвації. За таким сценарієм розгорталися три девальваційні епізоди – в 1998–1999 рр., у 2008–2009 рр. і в 2014–2015 рр. Кожен з них мав свої негативні наслідки для банків, але найбільші – останній.

Сплеск інфляції завдяки подорожчанням та скороченню обсягів імпорту негативно впливає на динаміку заощаджень та депозитів банків, з одного боку, та на їх довіру до кредитоспроможності клієнтів-позичальників, з іншого. Суттєво ускладнилося погашення валютних кредитів та обслуговування валютних депозитів. Зростання безробіття та падіння рівня заробітної плати означає різке скорочення платоспроможних позичальників та високу вірогідність неповернення вже отриманих населенням кредитів. Через низькі доходи значна частина домогосподарств взагалі не формує заощаджень і не має банківських депозитів, не може розпочати власний бізнес. Це є однією з основних причин обмеженості і дорожчечі ресурсної бази банків, неможливості розпочати власний бізнес для малих і середніх підприємств.

Серед інших негативних факторів, що негативно позначаються на діяльності банків, є:

- тінізація економіки, що зумовлює «випадіння» значних обсягів грошових потоків з банківського сектора, звуження ресурсної і доходної бази банків, підриває керованість грошовим обігом і в кінцевому рахунку послаблює стабільність гривні і банків;

- високий рівень монополізації економіки внаслідок існування великих олігархічних структур, здатних впливати на економічні процеси, в т.ч. в банківському секторі, у власних інтересах. Це проявляється у формуванні потужних схем виведення капіталу за кордон, масштабних спекуляціях на ринках, у т.ч. на валютному, «своєчасне» вилучення коштів з «проблемного» банку. Все це не сприяє стабільній діяльності банків через послаблення довіри до них населення;

- хронічна розбалансованість державних фінансів, що веде до емісійного фінансування бюджету, зростання державного боргу, посилення інфляційних процесів, зростання ринкової процентної ставки та інших негативних процесів на грошовому і валютному ринках, що погіршує умови для діяльності банків.

- війна на Сході України.

Отже, в Україні розгорнулася глибока структурна фінансова-економічна криза, що потребує системного підходу до її подолання. Оскільки основними деструктивними факторами, що впливають на стан фінансової системи, є неекономічні, то відновлення фінансової стабільності неможливе без припинення військового конфлікту. Виходячи з парадигми управління військовою економікою, основними методами її регулювання є адміністративні, спрямовані на подолання кризи реального

сектора. Тому доцільно розробити цілісний Антикризовий план виведення економіки України з кризи. Відповідно цілі і завдання монетарної політики мають узгоджуватися та певною мірою підкорюватися потребі підтримки і стимулювання пріоритетних напрямів економічної діяльності.

У першу чергу, потрібно максимально відновити довіру до центрального банку шляхом підвищення прозорості монетарної політики НБУ, визначення чітких цілей монетарної політики у сфері підтримки підприємств реального сектора економіки та засобів їх досягнення на основі концепції нетрадиційної монетарної політики. Незважаючи на проголошений режим інфляційного таргетування, варто визнати, що в основі ціноутворення в Україні лежить валютний курс, що вимагає контролю за ним. Враховуючи катастрофічні наслідки стрибків курсу гривні, необхідно розглянути питання щодо запровадження тимчасового мораторію на дискреційну грошову емісію та максимальне згладжування курсових стрибків, що перевищують 5% за одноденну торгову сесію. У цьому контексті можна розглянути можливість відкладення санкцій до банків, які порушили виконання нормативів через зміну курсу гривні. Доцільно прив'язати темпи збільшення грошової маси до темпів приросту реального ВВП та темпів інфляції і встановити допустимі межі емісійного фінансування дефіциту бюджету. Відновлення режиму гнучкого валютного курсу можливо лише після стабілізації ситуації в економіці країни та напрацювання інститутів та інструментів інфляційного таргетування.

Для стабілізації валютного ринку необхідно, з одного боку, збільшувати пропозицію іноземної валюти у спосіб постійного контролю і перекриття нелегальних каналів втечі капіталів з України (контроль за зв'язками вітчизняних підприємств з офшорами, появою нових схем нелегального імпорту і фіктивного експорту); розробляти заходи щодо відсічення спекулятивної складової попиту на валюту.

З другого боку, необхідно максимально сконцентрувати зусилля держави на реалізації нових проектів міжнародної інвестиційної допомоги на основі розроблення плану заходів щодо запровадження європейських стандартів на вітчизняних підприємствах, включаючи спільні інвестиційні проекти у стратегічно важливих секторах;

- сприяти реалізації інвестиційних проектів з підтримки малого і середнього бізнесу шляхом укладання угод з іноземними інвесторами за умови впровадження ними новітніх технологій, обладнання та передових технічних розробок, насамперед, у сфері енергоефективності, розвитку інфраструктури;

- активізувати зусилля щодо відкриття іноземними банками кредитних ліній для кредитування малого і середнього бізнесу, для реалізації проектів енергоефективності під державні гарантії.

Це дозволить спрямувати потоки ліквідності безпосередньо у пріоритетні напрями економічної діяльності та підтримати діяльність банків на поточному етапі.

Висновки і пропозиції. На поточному етапі основним джерелом проблем банківської системи є критичний стан реального сектора економіки. Останній значною мірою був сформований не виваженою кредитною політикою банків. Тісна взаємозалежність розвитку реального і банківського секторів вимагає формування такої політики НБУ щодо регулювання банківської системи, що б враховувала потребу реального сектору економіки і спрямовуватися на забезпечення його збалансованого розвитку. Ключовим сектором, що спроможний забезпечити гнучкість економіки у складний кризовий період та стати джерелом доходів населення, є малий і середній бізнес. Тому підтримка і розвиток саме цього напрямку кредитування підвищить стійкість економіки. Це є напрямом подальших досліджень.

¹ Переважно сировинний (напівфабрикатний) характер експортованої з України продукції, у вартості якої вкрай мала частка доданої вартості.

Література:

1. Гальчинський А.С. Стабільність гривні та проблеми її забезпечення / А.С. Гальчинський // ЕкономкаУкраїни. – 2004. – № 2. – С. 4-11.
2. Грищенко О. Гроші та грошово-кредитна політика : навч. посіб. / О. Грищенко. – К. : Основи, 1996. – 180 с.
3. Д'яконова І.І. Теоретико-методологічні основи функціонування банківської системи України : монографія / І.І. Д'яконова. – Суми : Університетська книга, 2007. – 400 с.
4. Дзюблюк О.В., Малахова О.Л. Банки і підприємства: кредитні аспекти взаємодії в умовах ринкової трансформації економіки : монографія. – Тернопіль : Вектор, 2008. – 324 с.
5. Івасів І. Вплив іноземних банків на банківську систему України / І. Івасів, Р. Корнилюк. – Вісник НБУ. – 2011. – № 10. – С. 84-91.
6. Примостка О.О. Аналіз ефективності діяльності комерційних банків / О.О. Примостка // Фінанси України. – № 4. – 2003. – С. 97-103.
7. Гроші та кредит : підручник. – 3-тє вид., перероб. і доп. / М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна та ін. ; За заг. ред. М.І. Савлука. – К. : КНЕУ, 2002. – 598 с.
8. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>.
9. Савлук М.І. Банки і економіка / М.І. Савлук // «Криза банківської системи: причини та шлях виходу». Науково-практична конференція [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=67&Itemid=258.

Донец А.Б. Взаимосвязь банковского и реального секторов экономики в Украине

Аннотация. В статье исследуются тенденции развития банковской системы Украины и определяется методологическая основа влияния банковского сектора на реальный и наоборот. Подтверждается тезис, что банковский кризис является проявлением системных дисбалансов развития отечественной экономической системы на основе сопоставления эмпирических наблюдений и теоретических обобщений.

Ключевые слова: кризис, банковская система, реальный сектор экономики.

Dones A.B. Relationship problems of banking and real sectors of economy in Ukraine

Summary. The article examines trends in the banking system Ukraine and methodological framework defined by exposure of the banking sector to the real and vice versa. The thesis that the banking crisis is a manifestation of systemic imbalances of the domestic economic system based on comparison of empirical observations and theoretical generalizations.

Keywords: crisis, banking, real sector of economy.

*Кекіш І.П.,**викладач кафедри податків і фіскальної політики,
Тернопільський національний економічний університет*

ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ЗАСТОСУВАННЯ МИТНОГО РЕЖИМУ ТИМЧАСОВОГО ВВЕЗЕННЯ

Анотація. У статті проаналізовано встановлені митним кодексом України умови застосування митного режиму тимчасового ввезення в порівнянні з діючими нормативними актами міжнародного митного законодавства з метою визначення напрямів підвищення ефективності використання даного митного режиму в Україні. Запропоновано внесення змін до митного кодексу України для приведення його норм у відповідність до міжнародних стандартів.

Ключові слова: митний режим, тимчасове ввезення, оподаткування, митні платежі, митний кордон, нетарифні заходи регулювання, митні правила, митна процедура, митне оформлення.

Постановка проблеми. Дослідження окремих положень Митного кодексу стосовно митних режимів та практики їх застосування доцільно здійснювати на основі порівняння правових норм українського законодавства з основами митного законодавства країн – учасниць Європейського Союзу.

Фізична чи юридична особа, яка здійснює декларування товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон, самостійно обирає митний режим. Вибір того чи іншого митного режиму узгоджується з характером зовнішньоекономічної угоди, за якою переміщуються товари, напрямом їх переміщення через митний кордон, платоспроможністю контрагентів угоди, вимогами законодавства щодо оподаткування та застосування нетарифних заходів регулювання. За умов виконання всіх належних процедур щодо здійснення митного контролю і митного оформлення допускається зміна митного режиму. З урахуванням митного режиму, в який розміщується товар, встановлюється порядок та особливості застосування заходів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, зокрема оподаткування митними платежами і використання нетарифних обмежень [1, с. 119].

Проаналізувавши з цієї точки зору митні режими у взаємозв'язку з Митним кодексом та іншими нормативними актами України і вищевказаними основами митних законодавств зарубіжних країн, ми дійшли висновку про існування неузгодженостей, які знижують якість та ефективність застосування законодавчої бази щодо використання митних режимів і потребують її доопрацювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на досить поширене використання митного режиму тимчасового ввезення, варто зазначити, що в наукових працях йому приділялася фрагментарна увага, а його розгляд здійснювався в межах загальної теорії митних режимів в працях А.М. Козиріна, О.О. Крестьянінова, І.В. Міщенко, М.В. Мельника, О.О. Тютюнника та інших. Необхідно відзначити праці Д.М. Гречаного, Я.Б. Назарової, Н.В. Осадчої, М.Г. Шульги, які стосувалися митного режиму тимчасового ввезення та були виконані до і після прийняття нового Митного кодексу України 2012 року.

Н.В. Осадча здійснювала дослідження операцій в межах режиму тимчасове ввезення (вивезення) та визначення напрямів

його вдосконалення з урахуванням норм митного кодексу України 2002 року [2, с. 86].

Я.Б. Назарова проводила дослідження теоретичних та практичних аспектів змісту митного режиму тимчасового ввезення з метою з'ясування його структурних елементів та формування його нормативної конструкції, використовуючи напрацювання науки адміністративного права щодо змісту і структури адміністративно-правового режиму [3, с. 48].

М.Г. Шульга вважає актуальним і своєчасним дослідження правового регулювання митних режимів тимчасового ввезення і тимчасового вивезення з врахуванням того, що вже минув певний час після введення в Україні третього митного кодексу, та констатує, що митний кодекс України 2012 року в більшості відповідає вимогам міжнародного законодавства [4, с. 90].

Мета статті. Враховуючи попередні дослідження та підсумовуючи їх висновки, вважаємо, що у практичній реалізації митного режиму тимчасового ввезення залишаються певні проблеми, які не дозволяють застосовувати його з належною ефективністю. Тому головною метою цієї роботи є детальне дослідження встановлених діючим митним законодавством України умов застосування митного режиму тимчасового ввезення в порівнянні з діючими нормативними актами міжнародного митного законодавства для визначення напрямів підвищення ефективності використання даного митного режиму в Україні.

Виклад основного матеріалу. Основними нормативними актами, якими регламентуються умови застосування митних режимів, та використовуються в економічно розвинених країнах є:

а) Міжнародна конвенція «Про спрощення і гармонізацію митних процедур» (Киото, 1973 рік) до якої Україна приєдналася відповідно до Закону України від 05 жовтня 2006 року № 227-V (далі – Кіотська конвенція);

б) Митний кодекс Європейського Економічного Співтовариства, затверджений регламентом Європейського Парламенту та Ради (ЄС) № 450/2008 від 23 квітня 2008 року;

в) Конвенція «Про тимчасове ввезення товарів» (Стамбул, 1990 рік) до якої Україна приєдналася відповідно до Закону України від 24 березня 2004 року № 1661-IV (далі – Стамбульська конвенція).

З метою визначення шляхів удосконалення митного регулювання розглянемо основні положення даних документів, які містять відмінності від положень митного законодавства України і запровадження яких в Україні могло б створити більш сприятливі умови для здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Аналіз проведемо шляхом порівняння встановлених заходів регулювання для митного режиму тимчасового ввезення.

У спеціальних додатках до Кіотської конвенції подано визначення та умови застосування 9 митних режимів: імпорт; реімпорт; експорт; митні склади; вільні зони; транзит; переробка на митній території; переробка поза митною територією; тимчасовий ввіз [5].

Спеціальними додатками встановлено стандартні правила застосування митних режимів, положення яких визнаються необхідними для досягнення гармонізації і спрощення митних

правил і процедур, а також рекомендовані правила, застосування положень яких сприяє досягненню мети гармонізації і спрощення митних правил і процедур, але є необов'язковим. Митним Кодексом України в основному враховано основні вимоги положень Конвенції щодо функціонування митних режимів.

Відповідно до спеціального додатку до Кіотської конвенції, тимчасове ввезення – це митний режим, згідно з яким визначені товари можуть бути ввезені на митну територію з умовним повним або частковим звільненням від ввізних мита та податків. Такі товари повинні ввозитися для конкретних цілей та призначатися для зворотного вивозу протягом встановленого терміну без будь-яких змін, за винятком звичайного зносу в результаті їхнього використання [5].

Стамбульською конвенцією та додатками до неї встановлено випадки тимчасового ввезення товарів з умовним повним звільненням від мита та податків, а також детально описано умови їх застосування. Такі випадки описано у додатках В.1-В.9, С, D до конвенції, а також запроваджено «ланцюгову систему гарантій», керовану міжнародною організацією, членами якої є асоціації-гаранти, що створюються в кожній країні, яка є договірною стороною. Видані асоціацією – гарантом певної країни міжнародні митні документи («книжка АТА» і «книжка СРD») на товари, які підлягають тимчасовому ввезенню, є одночасно декларацією товарів та гарантією перед митними органами щодо сплати ввізних мит та податків у випадку нецільового використання таких товарів на території ввезення. Міжнародні митні документи є підставою для безперешкодного тимчасового ввезення товарів на митну територію будь якої країни – договірної сторони.

Відповідно до Додатку Е «Щодо товарів, які ввозяться з частковим звільненням від ввізного мита та податків» до Стамбульської конвенції частковому звільненню від ввізного мита та податків підлягають товари, які зазначено в інших Додатках до Конвенції, але які не задовольняють всіх умов, що передбачаються для користування правом на тимчасове ввезення з повним звільненням від ввізного мита та податків, а також товари, не зазначені у тих Додатках, що ввозяться для тимчасового використання з метою, наприклад, виробництва чи виконання робіт [6]. Конвенцією надано право договірним сторонам складати переліки товарів, на які поширюється чи не поширюється право тимчасового ввезення з частковим звільненням.

Розмір ввізного мита та податків, які підлягають стягненню, не повинен перевищувати 5% за місяць або частину місяця, протягом якого на товари було поширено режим тимчасового ввезення з частковим звільненням, від суми ввізного мита й податків, які мали б бути сплачені, якби товари пройшли процедуру митного оформлення для вільного використання в межах території ввезення за станом на дату тимчасового ввезення. Загальний розмір податків у жодному випадку не повинен перевищувати суму податків у разі митного оформлення товарів для вільного використання в межах території ввезення за станом на дату тимчасового ввезення [6]. Принцип часткового оподаткування тимчасово ввезених товарів зручний для суб'єктів ЗЕД, які ввозять на митну територію професійне обладнання для виконання висококваліфікованих монтажних, налагоджувальних, будівельних робіт тощо.

Розглянемо деякі невідповідності згаданих положень Стамбульської конвенції і Митного кодексу України. Нормам додатку «Щодо товарів, які ввозяться з частковим звільненням від ввізного мита та податків» до конвенції відповідають норми статті 106 Митного кодексу України, відповідно до якої у митний режим тимчасового ввезення з умовним частковим

звільненням від оподаткування митними платежами можуть поміщуватися товари (за винятком підакцизних), на які не поширюється умовне повне звільнення, не зазначені у додатках В.1-В.9, С, D до Стамбульської конвенції, або такі, що не відповідають вимогам зазначених додатків. У випадку тимчасового ввезення товарів з умовним частковим звільненням від оподаткування митними платежами за кожний повний або неповний календарний місяць заявленого строку перебування на митній території України сплачується 3 відсотки суми митних платежів, яка підлягала б сплаті у разі випуску цих товарів у вільний обіг на митній території України, розрахованої на дату поміщення їх у митний режим тимчасового ввезення. Сума митних платежів сплачується при поміщенні товарів у митний режим тимчасового ввезення та розраховується за встановлений митним органом строк дії цього митного режиму [7].

Таким чином, згідно зі Стамбульською конвенцією, для цілей розрахунку платежів застосування часткового оподаткування митними платежами приймається строк, який розраховується місяцями, а згідно відповідних норм Митного кодексу України строк розраховується за календарними місяцями. У випадках, якщо товари поміщуються до митного режиму тимчасового ввезення із умовним частковим звільненням від оподаткування митними платежами на строк до 30 днів, і з них частина припадає на один календарний місяць, а інша частина на наступний, то згідно норм Митного кодексу України необхідно сплатити митні платежі, нараховані за два календарних місяці – 6 відсотків суми митних платежів, яка підлягала б сплаті у разі випуску цих товарів у вільний обіг на митній території України, а згідно норм Стамбульської конвенції митні платежі нараховуються за один місяць – 3 відсотки розрахованої суми митних платежів.

Тому дані норми Митного кодексу України не відповідають нормам Стамбульської конвенції і створюють перешкоди зовнішньоекономічним операціям при короткотерміновому (до одного місяця) тимчасовому ввезенні товарів з умовним частковим звільненням від сплати митних платежів. З метою приведення порядку розрахунку строків для цілей часткового оподаткування товарів, що поміщуються у митний режим тимчасового ввезення, у відповідність до норм Стамбульської конвенції доцільно було б у частині другій статті 106 Митного кодексу України слова «календарний місяць» замінити словами «місяць» та викласти її у наступній редакції: «2. У разі тимчасового ввезення товарів з умовним частковим звільненням від оподаткування митними платежами за кожний повний або неповний місяць заявленого строку перебування на митній території України сплачується 3 відсотки суми митних платежів, яка підлягала б сплаті у разі випуску цих товарів у вільний обіг на митній території України, розрахованої на дату поміщення їх у митний режим тимчасового ввезення».

Статтею 105 Митного кодексу України встановлено, що у митний режим тимчасового ввезення з умовним повним звільненням від оподаткування митними платежами поміщуються також повітряні судна, які ввозяться на митну територію України українськими авіакомпаніями за договорами оперативного лізингу. У разі порушення умов митного режиму тимчасового ввезення особа, відповідальна за дотримання режиму, зобов'язана сплатити суму податкового зобов'язання та пеню відповідно до Податкового кодексу України. Відповідно до Стамбульської конвенції, такі операції також підлягають поміщенню до митного режиму тимчасового ввезення з умовним повним звільненням від оподаткування митними платежами. Однак, враховуючи великий амортизаційний строк повітряних суден, для операцій із ввезення в Україну таких товарів було

б доцільно встановити умовне часткове оподаткування зі ставкою на рівні 1 відсотка за кожний повний або неповний місяць заявленого строку перебування на митній території України суми митних платежів, яка підлягала б сплаті у разі випуску цих товарів у вільний обіг на митній території України.

Запровадження такої норми у Митному кодексі України забезпечить відповідність положенням Стамбульської конвенції, додаткові надходження митних платежів до Державного бюджету України та позитивний вплив на розвиток авіабудівної галузі України.

Частиною 3 статті 189 «Тимчасовий пропуск транспортних засобів комерційного призначення на митну територію України» Митного кодексу України встановлено, що тимчасове ввезення транспортних засобів комерційного призначення на митну територію України допускається за умови не використання для внутрішніх перевезень.

Додаток «Про транспортні засоби» до Стамбульської конвенції також містить обмеження щодо використання тимчасово ввезених транспортних засобів комерційного призначення для внутрішніх перевезень. Однак, відповідно до додатку «Щодо товарів, які ввозяться з частковим звільненням від ввізного мита та податків» до Стамбульської конвенції такі обмеження знімаються, якщо транспортні засоби комерційного призначення поміщуються до митного режиму тимчасове ввезення з умовним частковим звільненням від оподаткування митними платежами.

Тому, з метою приведення норм Митного кодексу України до конвенції «Про тимчасове ввезення», необхідно виключити обмеження щодо використання для внутрішніх перевезень на митній території України транспортних засобів комерційного призначення, які поміщені до митного режиму тимчасове ввезення з умовним частковим звільненням від оподаткування митними платежами. Зокрема, частину 3 статті 189 «Тимчасовий пропуск транспортних засобів комерційного призначення на митну територію України» Митного кодексу України викласти у такій редакції: «Тимчасове ввезення транспортних засобів комерційного призначення на митну територію України допускається за умови, що такі транспортні засоби не використовуватимуться для внутрішніх перевезень на митній території України, за виключенням транспортних засобів комерційного призначення, які поміщені до митного режиму тимчасове ввезення з умовним частковим звільненням від оподаткування митними платежами».

Аналізуючи практику застосування митного законодавства, необхідно звернути увагу на суперечність визначення і застосування дефініцій «митні платежі» і «нетарифні заходи регулювання» при поміщенні товарів у митний режим тимчасового ввезення. Згідно з визначенням митного режиму тимчасове ввезення відповідно до статті 103 Митного кодексу України застосування даного митного режиму передбачає умовне повне або часткове звільненням від оподаткування митними платежами та не застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Однак стаття 4 Митного кодексу України говорить, що:

1) заходи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності – це не пов'язані із застосуванням мита до товарів, що переміщуються через митний кордон України, встановлені відповідно до закону заборони та/або обмеження, спрямовані на захист внутрішнього ринку, громадського порядку та безпеки, суспільної моралі, на охорону здоров'я та життя людей і тварин, охорону навколишнього природного середовища, захист прав споживачів товарів, що ввозяться в Україну, а також на охорону національної культурної та історичної спадщини;

2) митні платежі – це мито; акцизний податок із ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції); податок на додану вартість із ввезених на митну територію України товарів (продукції).

Отже, визначення поняття заходів нетарифного регулювання відносить до нетарифного регулювання всі заходи регулювання зовнішньоекономічної діяльності за виключенням тих, що пов'язані із застосуванням мита. Тому оподаткування товарів акцизним податком та податком на додану вартість відносяться до заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Виходячи з вищевикладеного, визначення митного режиму тимчасове ввезення містить суперечливу норму, а саме одночасно передбачає часткове звільненням від оподаткування митними платежами (митом, акцизним податком, податком на додану вартість) і незастосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності (у тому числі заходів оподаткування товарів акцизним податком та податком на додану вартість).

Висновки і пропозиції. Проведене дослідження показало, що в Митному кодексі України існують неузгодженості з основами міжнародного митного законодавства, які знижують якість та ефективність застосування законодавчої бази щодо використання митних режимів і потребують її доопрацювання.

За результатами дослідження запропоновано: внести зміни до Митного кодексу України, з метою приведення порядку розрахунку строків для цілей часткового оподаткування товарів, що поміщуються у митний режим тимчасове ввезення, до норм Стамбульської конвенції «Про тимчасове ввезення»; встановити ставку часткового оподаткування повітряних суден, які ввозяться на митну територію України українськими авіакомпаніями за договорами оперативного лізингу, на рівні 1 відсотка суми митних платежів, яка підлягала б сплаті у разі випуску їх у вільний обіг на митній території України за кожний повний або неповний місяць заявленого строку перебування на митній території України для забезпечення додаткових надходжень митних платежів до держбюджету та позитивного впливу на розвиток авіабудівної галузі України; виключити з Митного кодексу України обмеження щодо невикористання для внутрішніх перевезень на митній території транспортних засобів комерційного призначення, які поміщені до митного режиму тимчасове ввезення з умовним частковим звільненням від оподаткування митними платежами; усунути суперечливі норми, що містяться у Митному кодексі при визначенні дефініцій «митні платежі» і «заходи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності» і впливають на застосування визначення митного режиму тимчасове ввезення щодо часткового звільнення від оподаткування митом, акцизним податком, податком на додану вартість та одночасного незастосування заходів нетарифного регулювання і в тому числі заходів оподаткування товарів акцизним податком та податком на додану вартість.

Література:

1. Дехтяр І. Порівняльний аналіз правового регулювання митних режимів переробки в Україні та ЄС / І. Дехтяр // Підприємництво, господарство і право. – 2010. – № 12. – С. 119-123.
2. Осадча Н.В Митний режим тимчасового ввезення (вивезення): алгоритм реалізації та напрями вдосконалення / Н.В. Осадча, В.І. Ляшенко // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 2. – С. 85-96.
3. Назарова Я.Б. Митні режими тимчасового ввезення і тимчасового вивезення як види адміністративно-правових режимів / Я.Б. Назарова // Митна справа. – 2014. – № 1 [Електронний ре-

сурс] – Режим доступу : <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:HGnWzucQ5GAJ:www.stattionline.org.ua/pravo/76/12030-ponyattya-mitnix-rezhimiv-timchasovogo-vvezennya-i-timchasovogo-vivezennya.html+&cd=2&hl=uk&ct=clnk&gl=ua>.

4. Шульга М.Г. Митні режими тимчасового ввезення та тимчасового вивезення / М.Г. Шульга // Юридичний науковий електронний журнал. – 2014. – № 5. – С. 90-93.
5. Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_643.
6. Конвенція про тимчасове ввезення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/go/995_472.
7. Митний кодекс України : Закон України від 13.03.2012 № 4495-VI // Офіційний вісник України. – 2012. – № 32. – Ст. 1175.
8. Митний кодекс Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kompmp.rada.gov.ua/kompmp/control/uk/doccatalog/list?currDir=47240>.
9. Гречаний Д.М. Міжнародно-правове регулювання митного режиму тимчасового ввезення (вивезення) [Текст] / Д. Гречаний // Митна справа. – 2009. – № 4(64). – С. 30-36.

Кекиш И.П. Пути улучшения применения таможенного режима временного ввоза

Аннотация. В статье проанализированы установленные таможенным кодексом Украины условия применения таможенного режима временного ввоза в сравнении с действующими нормативными актами международного таможенного законодательства с целью определения направлений повышения эффективности использования данного таможенного режима в Украине. Предложено внесение изменений в таможенный кодекс Украины для приведения его норм в соответствие с международными стандартами.

Ключевые слова: таможенный режим, временный ввоз, налогообложение, таможенные платежи, таможенная граница, нетарифные меры регулирования, таможенные правила, таможенная процедура, таможенное оформление.

Kekish I.I. The ways to improve application of customs regime of temporary import

Summary. In the article the terms of application of customs regime of temporary import established by the Customs Code of Ukraine are analysed in comparison with valid international customs legislation aimed at determination of areas of increasing the efficiency of its application in Ukraine. The amendments to the Customs Code of Ukraine are suggested to bring its norms according to international standards.

Keywords: customs regime, temporary import, taxation, customs duties, customs border, non-tariff regulation measures, customs regulations, customs procedure, customs clearance.

Козьмук Н.І.,

к.е.н.,

Львівський інститут банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України

ФІСКАЛЬНИЙ КОНТРОЛЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОТРИМАННЯ ЗАКОНОДАВСТВА У СФЕРІ ОПОДАТКУВАННЯ

Анотація. У статті розглянуто основні аспекти та складові податкового контролю як державного важеля та інструмента фіскальної та регулятивної політики держави. Розкрито механізм діяльності Державної фіскальної служби як органу державного податкового контролю.

Ключові слова: контроль, державне управління, система оподаткування, держава, правове регулювання, фінансово-економічна система, Державна фіскальна служба, спрямованість контролю.

Постановка проблеми. Роль державного контролю та його значення в діяльності країни беззаперечні. Головною метою податкового контролю є дієвість системи оподаткування і досягнення такого рівня ретельності (податкової дисципліни) серед платників податків, податкових агентів та інших осіб, за якого виключається порушення податкового законодавства або їх кількість є зовсім незначною. Але на сучасному етапі спостерігається незадовільна робота системи державного податкового контролю, що проявляється у зниженні обсягів поповнення дохідної частини державного бюджету, неефективній співпраці органів контролю та платників податкових платежів. Створення ефективної та реально діючої системи контролю є метою органів державної влади будь-якої країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні питання методів здійснення податкового контролю знаходять відображення у працях В.Г. Дем'янишина, М.П. Кучерявенка, Є.С. Вілкової, О.В. Балашової, Г.Ю. Ісаншоної, С.А. Баканової, Л.Ф. Вардересян, М.В. Васильської, В.В. Лабоцького, Т.Ф. Юткиної, Н.І. Козьмук, П. Бечко, О. Десятнюк, Ю. Іванова, А. Крисоватого, Т. Реви, В. Онищенко, Ю. Панури, М. Сичевського та інших дослідників. Проте в наукових колах немає єдиної думки щодо змісту етапів податкового планування та контролю в Україні та методів їх впровадження у практику. Незважаючи на багатогранні наукові дослідження, на сьогоднішній день лишаються не вирішеними проблеми у загальних підходах до організації ефективного податкового контролю в нашій державі. Виходячи з цього, актуальність теми дослідження обумовлюється необхідністю всебічного наукового дослідження особливостей реалізації податкового контролю в цілому та фінансових основ його проведення зокрема.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Високо оцінюючи внесок вітчизняних авторів у вирішення питань формування дієвої системи податкового контролю, варто звернути увагу на об'єктивну необхідність подальшого поглиблення теоретичних досліджень і проблемних питань у взаємодії органів державного контролю, їх співпраці з платниками податків, будові ефективної та раціональної системи податкового контролю.

Мета статті. Метою дослідження є розгляд існуючої системи податкового контролю, результативності діяльності Державної фіскальної служби та формування особливого органі-

заційно-правового механізму взаємин між представниками органів державного податкового контролю та зобов'язаними особами.

Виклад основного матеріалу. Правова форма контрольної діяльності у сфері оподаткування є однією із гарантій дотримання балансу інтересів платників податків та інших зобов'язаних осіб з одного боку і держави (в особі уповноважених органів) з іншого боку.

Платник податків, володіючи майном на праві власності або іншому речовому праві, завжди прагне захистити свій приватний майновий інтерес від податкових вилучень. Природне бажання платника податків зменшити розмір податкових платежів стосується майнового інтересу іншої сторони податкових правовідносин – держави. У такій ситуації держава, захищаючи публічні інтереси у податкових відносинах, змушена виробити спеціальний механізм взаємодії з кожним конкретним платником податків, що у кінцевому рахунку забезпечив би належну поведінку кожної особи щодо виконання нею податкового обов'язку.

Очевидно, що для захисту своїх майнових інтересів у податковій сфері держава повинна, по-перше, створити спеціальний державний орган або органи і наділити їх відповідними владними повноваженнями стосовно осіб, зобов'язаних сплачувати податки, збори і обов'язкові платежі; по-друге, законодавчим шляхом установити порядок, форми і методи здійснення впливу створених органів на поведінку зобов'язаних осіб, що забезпечують у сукупності не тільки належну поведінку платників податків, але і надходження податкових платежів до відповідного бюджету. При цьому держава шляхом законодавчого регулювання системи взаємин уповноважених органів і платників податків повинна забезпечити визначений баланс публічного і приватного інтересів, з огляду на конституційні обмеження на втручання в економічну діяльність суб'єктів податкових правовідносин в умовах ринкової економіки.

Формуючи особливий організаційно-правовий механізм взаємин із зобов'язаними особами, держава визначає основні елементи цього механізму: суб'єкти, об'єкт, методи, форми, порядок і характер діяльності уповноважених органів. Зазначений механізм є не чим іншим, як податковим контролем, що здійснюється створеними державою уповноваженими органами, насамперед податковими органами. Таким чином, податковий контроль можна визначити як особливий організаційно-правовий механізм, що становить собою систему взаємозалежних елементів, за допомогою якого забезпечується належна поведінка зобов'язаних осіб щодо сплати податків і зборів, а також дослідження і встановлення основ для здійснення примусових податкових вилучень і застосування заходів відповідальності за вчинення податкових правопорушень [1, с. 278].

Здійснивши аналіз наукових праць стосовно дослідження елементів механізму управління, доходимо висновку, що переважна більшість авторів надає перевагу статичній харак-

теристичі такого елементу, як суб'єкт управління, нехтуючи іншими елементами, що призводить до відсутності дослідження механізму у комплексі елементів як цілісного явища. Розуміння механізму управління як способу взаємодії елементів управління та його функціонування, дозволяє стверджувати, що нечітке теоретичне визначення елементів механізму управління ускладнює їх практичне застосування у різних сферах і функціях управління.

У широкому розумінні механізм управління – це процес узгодженого впливу суб'єктів управління на явища соціальної дійсності. Він служить динамічним проявом управління, яке без нього знаходиться у статичності [2, с. 87].

У зв'язку з тим, що контроль у сфері оподаткування є функцією управління, загальна модель механізму управління автоматично переноситься на названу контрольну функцію. Проте особливості контрольної діяльності повинні відбитися на елементах механізму контролю в податковій сфері.

Таким чином, визначаємо механізм контролю за сплатою податків та зборів як спосіб організації і функціонування контролю, що виявляється у створенні і розвитку системи суб'єктів контролю, які за допомогою встановлених законодавством повноважень і методів контрольної діяльності покликані досягти обґрунтованих цілей контролю у сфері оподаткування.

До елементів контролю за дотриманням законодавства у сфері оподаткування на підставі твердження про те, що саме елементи в сукупності визначають динаміку контролю, належать:

- суб'єкт податкового контролю (уповноважений контролюючий орган);
- об'єкт і предмет контролю;
- правові норми, які встановлюють повноваження суб'єктів податкового контролю, тобто забезпечують змістовність впливу і взаємозв'язки у контрольній діяльності;
- форми і методи контролю;
- порядок здійснення податкового контролю;
- заходи податкового контролю;
- види і напрями податкового контролю;
- техніка і технологія податкового контролю;
- категорії посадових осіб (кадри) податкового контролю;
- періодичність і глибина податкового контролю;
- інші.

Весь перерахований комплекс елементів податкового контролю є предметом податкового правового регулювання.

Податковий контроль як особливий організаційно-правовий механізм можна трактувати як у широкому, так і у вузькому значенні. У широкому значенні податковий контроль охоплює всі сфери діяльності уповноважених органів, включаючи здійснення податкового обліку, податкових перевірок та інше, а також усі сфери діяльності контрольованих суб'єктів, пов'язані зі сплатою податків і зборів (облік об'єктів оподаткування, дотримання термінів і порядку сплати податків і зборів, порядок надання податкової звітності тощо). У вузькому значенні під податковим контролем розуміється тільки проведення податкових перевірок уповноваженими органами.

Головну роль у здійсненні спеціального контролю у сфері оподаткування відіграє Державна фіскальна служба України, яка за законодавством України належить до центральних органів виконавчої влади зі спеціальним статусом. Проте, щодо статусу, то згідно з положеннями Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо державної податкової служби та у зв'язку з проведенням адміністративної реформи в Україні» [3].

Державна фіскальна служба є центральним органом виконавчої влади, а відповідно до положень підзаконних актів – цен-

тральним органом виконавчої влади зі спеціальним статусом.

Зважаючи на те, що центральні органи виконавчої влади зі спеціальним статусом становлять особливий вид органів виконавчої влади, який має визначені Конституцією та законодавством України особливі завдання та повноваження та на відміну від міністерств, які здійснюють галузеве управління, державний комітетів, покликаних сприяти реалізації державної політики шляхом виконання функцій державного управління, як правило, міжгалузевого (міжсекторного) характеру, які мають типову структуру, загальні правові засади діяльності (типові положення), центральні органи виконавчої влади зі спеціальним статусом характеризуються специфічним порядком утворення, реорганізації, ліквідації, підконтрольності, підзвітності, вважаємо, що державній податковій службі України повною мірою відповідає статус центрального органу виконавчої влади спеціального призначення.

Перш за все, органи державної фіскальної служби України – це, як і будь-який орган виконавчої влади, самостійний державний орган, тобто є організаційно оформленою часткою державного апарату, спеціально призначеною для здійснення на основі чинного законодавства функцій виконавчої влади, а саме функцій виконавчо-розпорядчого (управлінського) характеру щодо безпосереднього й оперативного керівництва господарським, соціально-культурним та адміністративно-політичним будівництвом у державі, наділеною його якісними ознаками. Серед останніх:

- вона створюється у встановленому законом порядку спеціально для здійснення управлінських функцій;
- цільовим призначенням її є практична реалізація державної політики у певній галузі чи сфері суспільного життя (зокрема, оподаткування), здійснення виконавчо-розпорядчої (управлінської) діяльності шляхом безпосереднього й повсякденного керівництва економічним соціально-культурним та адміністративно-політичним будівництвом у державі;
- свою діяльність у межах наданої компетенції здійснює від імені держави;
- наділення державно-владними повноваженнями, наявність певного обсягу прав та обов'язків у сфері державного управління, тобто володіння відповідною адміністративною правосуб'єктністю;

– наділення для здійснення своїх завдань і функцій правом широкого застосування заходів державного, зокрема адміністративного, фінансового примусу та наявність спеціального апарату примусу;

– це відповідно оформлена державна субстанція, частка державного апарату, що має свою внутрішню структуру та штат;

– специфічна організаційно-структурна відокремленість та оперативна самостійність дій у певних територіальних межах чи галузях;

– цей суб'єкт державної власності утримується, як правило, за рахунок Державного бюджету;

– має статус юридичної особи, є самостійним учасником адміністративно-правових відносин – участь в адміністративно-правових відносинах для органу виконавчої влади є не тільки можливістю (правом), але й обов'язком.

Стосовно інших державних органів, які так чи інакше задіяні у процесі адміністрування податків, то вони, як правило, поряд зі своїми основними функціональними обов'язками через об'єктивні причини здійснюють окремі контрольні функції щодо нарахування та сплати окремих податків, обов'язкових зборів та платежів, що не є приводом для включення їх системи податкових органів в будь-якому значенні цього слова.

Податковий контроль – це спеціалізований (тільки відносно податків і зборів) державний фінансовий контроль, сутність якого полягає не лише в перевірці дотримання податкового законодавства, але й у перевірці правильності обчислення, повноти та своєчасності сплати податків і зборів, а також в усуненні виявлених порушень.

На сьогоднішній день, станом на кінець 2014 року, ситуація з Основними показниками контрольно-перевірочної роботи Департаменту податкового та митного аудиту така (рис. 1.1-1.2):

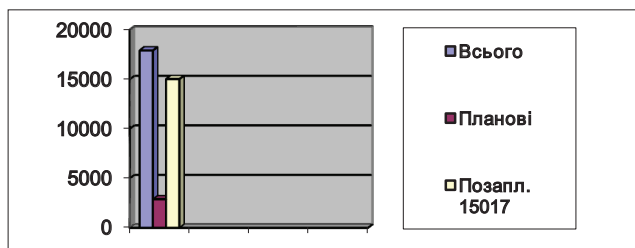


Рис. 1.1. Основні показники контрольно-перевірочної роботи Департаменту податкового та митного аудиту за січень-червень 2014 року (кількість планових та позапланових перевірок)

Джерело: розроблено на підставі [4]

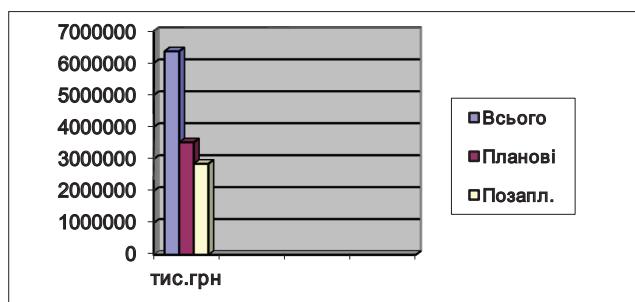


Рис. 1.2. Основні показники контрольно-перевірочної роботи Департаменту податкового та митного аудиту за січень-червень 2014 року (сума донарахованих грошових зобов'язань, яка підлягає погашенню, тис. грн)

Джерело: розроблено на підставі [4]

На представлених графіках, на перший погляд, проглядаються певні розбіжності між кількістю проведених перевірок та обсягами отриманих коштів за представлений період. Але це можна пояснити рівнем штрафних санкцій, передбачених для тих чи інших випадків настання відповідальності платників, встановлених чинним законодавством, що, на нашу думку, вимагає забезпечення злагодженої та ефективної роботи саме юридичних служб.

З метою більш ретельного аналізу пропонуємо розглянути ширший часовий період (рис. 1.3-1.4).

Висновки. Враховуючи наведені дані, система податкового контролю, на нашу думку, потребує суттєвих допрацювань. Зокрема, виникає необхідність координування проведення графіків планових та позапланових перевірок. При цьому, як ми бачимо, суттєві обсяги надходжень формуються за рахунок саме позапланових податкових дій. Отже, можемо стверджувати, що планові податкові перевірки є менш ефективними і витрачання коштів на їх проведення держава може скоротити. Хоча, їх проведення може слугувати мобілізуючим та дисциплінуючим фактором для платників податків. Податковий контроль використовує різноманітні форми практичної

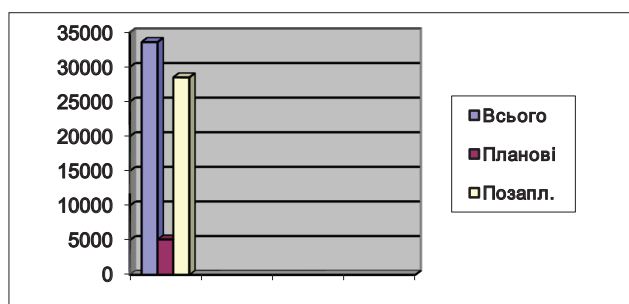


Рис. 1.3. Основні показники контрольно-перевірочної роботи Департаменту податкового та митного аудиту за січень-грудень 2014 року (кількість планових та позапланових перевірок)

Джерело: розроблено на підставі [4]

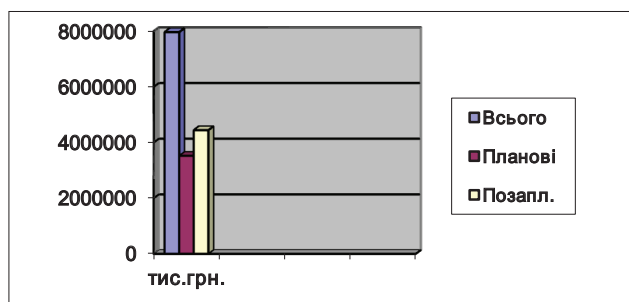


Рис. 1.4. Основні показники контрольно-перевірочної роботи Департаменту податкового та митного аудиту за січень-червень 2014 року (сума донарахованих грошових зобов'язань, яка підлягає погашенню, тис. грн)

Джерело: розроблено на підставі [4]

організації для найбільш ефективного виконання завдань, котрі стоять перед ним. Він здійснюється шляхом застосування різних прийомів і способів, а також використання спеціальних процедур, що у своїй сукупності утворює способи податкового контролю.

Відповідно до ст. 62 Податкового кодексу України, до способів здійснення податкового контролю віднесено:

- ведення обліку платників податків;
- інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності органів державної податкової служби;
- перевірки та звірки [5].

Облік платників податків є одним із способів податкового контролю, який ведеться з метою створення умов для здійснення органами державної податкової служби контролю за правильністю нарахування, своєчасністю і повнотою сплати податків, нарахованих фінансових санкцій, дотримання податкового й іншого законодавства.

Література:

1. Лютий І.О., Дрига А.Б., Петренко М.О. Податки на споживання в економіці України. – К. : Знання, 2005. – 335 с.
2. Кузьменко В.П. Фінансові кризи як складові економічного циклу та структурно-інвестиційна політика їх подолання // Глобалізація інвестиційних процесів та фінансова безпека України : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, К. : 27 червня 2001 р. – К. : РНБО України, Міжвідомча комісія з питань фінансової безпеки, 2002. – С. 85-100.
3. Закон України від 05.07.12 № 5083-VI «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо державної податкової служби та у зв'язку з проведенням адміністративної реформи в Україні».
4. Офіційний сайт ДПС України www.sta.gov.ua.
5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI.

Козьмук Н.И. Фискальный контроль как инструмент обеспечения соблюдения законодательства в сфере налогообложения

Аннотация. В статье рассмотрены основные аспекты и составляющие налогового контроля как государственного рычага и инструмента фискальной и регулятивной политики государства. Раскрыт механизм деятельности Государственной фискальной службы как органа государственного налогового контроля.

Ключевые слова: контроль, государственное управление, система налогообложения, государство, правовое регулирование, финансово-экономическая система, Государственная фискальная служба, направление контроля.

Kozmuk N.I. Fiscal control as a tool for law enforcement in the field of taxation

Summary. The article reviews the main aspects and the tax control lever as state and tools of fiscal and regulatory policy. The mechanism of the State Fiscal Service as the state tax control.

Keywords: control, governance, taxation, state regulation, financial and economic system, the State Fiscal Service, direction control.

*Ліснічук О.А.,**старший викладач кафедри фінансів,**Національний університет державної податкової служби України*

РОЗРОБКА МОДЕЛЕЙ ДІАГНОСТИКИ БАНКРУТСТВА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ДОПОМОГОЮ ДИСКРИМІНАНТНОГО АНАЛІЗУ

Анотація. У статті розглянуто питання побудови моделей діагностики банкрутства українських підприємств машинобудування. Проаналізовано існуючі методи діагностики банкрутства підприємства, визначено їхні переваги, недоліки та можливість застосування на практиці українських підприємств машинобудівної галузі. Досліджено проблеми побудови багатофакторної моделі оцінки. Запропоновано методичний базис щодо визначення пріоритетних ознак для побудови дискримінантної моделі.

Ключові слова: машинобудування, методи діагностики банкрутства, дискримінантний аналіз, прогнозування неплатоспроможності.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин підйом та конкурентоспроможність економіки України багато в чому залежить від ефективності функціонування промислових підприємств. Визначальною характеристикою господарської діяльності підприємства є його економічна стабільність. Тому в умовах ринку саме економічна стабільність підприємств стає визначальним чинником їх економічного зростання.

Оцінка і прогнозування неплатоспроможності та ймовірності банкрутства підприємства становлять інтерес як для акціонерів, кредиторів, постачальників, замовників, так і для власної самооцінки, яка дозволяє раніше розпізнати ознаки погіршення становища, виявити причини виникнення, оперативніше відреагувати на них і з більшою ймовірністю уникнути або зменшити ризик банкрутства шляхом своєчасного прийняття відповідних рішень для виведення підприємства з ризикового стану.

Це обумовлює необхідність методики діагностики ризику банкрутства підприємства, за допомогою якої можна визначити, оцінити і спрогнозувати ймовірність банкрутства аналізованого підприємства. Економічно розвинуті і найбільш стабільні країни світу вже давно займаються вирішенням даної проблеми. Головний напрям їх розробок – попередження банкрутства підприємства.

На даний час розроблено багато програм для визначення ризику банкрутства підприємства, але деякі питання все ще залишаються відкритими. Все ще багато підприємств не приділяють достатньої уваги оцінці та прогнозуванню фінансового стану. Як наслідок, процедури банкрутства вводяться на пізній стадії, коли фінансова криза досягла свого розвитку і фінансове оздоровлення вже неможливо. Не можна не відзначити і соціальний аспект – доля працівників великих промислових підприємств залежить від того, чи зуміє керівництво відновити платоспроможність та вивести підприємство у стабільний стан.

Таким чином, проблема запобігання банкрутств і розробка комплексної методики оцінки та прогнозування ризику банкрутства є дуже актуальними як для економічної науки, так і для практики.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема визначення ризиків банкрутства промислових підприємств є

актуальним протягом більш ніж ста років [1-5]. На ранніх етапах головним питанням була оцінка платоспроможності, та з розвитком промисловості постало питання про визначення ймовірності банкрутства як наслідок неплатоспроможності підприємства. Класиками зарубіжного досвіду у сфері діагностики неплатоспроможних підприємств є Бівер, Альтман, Таффлер, Спринггейт, Ліс та інші, які працювали над побудовою загальних моделей прогнозування банкрутства. Крім того, варто відзначити також Скоуна та Ансоффа, які вивчали системи слабо формалізованих критеріїв прогнозування банкрутства.

Серед вітчизняних науковців можна виділити роботи О.О. Терещенко, О.В. Мозенкова, І.А. Бланка та ін. Дослідження фінансового стану підприємства, визначення критеріїв неплатоспроможності, а також методичні рекомендації щодо оздоровчих заходів – головні напрями наукових досліджень.

На теперішній час розроблено багато методів діагностики кризового стану підприємства [6-9]. Існуючі методи мають певні переваги, недоліки та обмеження. Тому виявити та оцінити ознаки ймовірності банкрутства неплатоспроможних підприємств можливо тільки на основі ретельного вивчення існуючих методик та обґрунтування моделі, яка надасть найбільш точну та однозначну оцінку кризового стану.

Цілі та завдання даної роботи. Основною метою дослідження є розробка комплексної методики діагностики та прогнозування ризику банкрутства промислового підприємства. Відповідно до поставленої мети, головним завданням даної статті є розробка методичного підходу до визначення пріоритетних критеріїв діагностики кризового стану підприємства на основі ретельного аналізу існуючих моделей оцінки ймовірності банкрутства підприємства.

Виклад основного матеріалу. Машинобудування як частина промисловості є базисом розвитку інших секторів економіки. Інтенсивний процес глобалізації змушує країни вступати у жорстку конкуренцію на світових ринках. Функціонування підприємства в умовах ринку передбачає можливість виникнення кризових ситуацій, які можуть бути обумовлені низкою внутрішніх або зовнішніх причин. Визначити слабкі місця в діяльності підприємства, зробити висновок про його ліквідність та фінансову стійкість, про ефективність використання ресурсів можна шляхом проведення аналізу фінансового стану підприємства.

Стан машинобудівного підприємства як складної системи характеризується багатьма показниками, що ускладнює процедуру аналізу та потребує застосування математичних методів багатофакторного аналізу. Одним з найпоширеніших підходів є застосування методу дискримінантного статистичного аналізу [1; 7; 10]. Використовуючи методи дискримінантного аналізу можна створити модель, яка дозволить визначити належність досліджуваного підприємства до тієї чи іншої групи.

Дискримінантний аналіз включає статистичні методи класифікації багатовимірних спостережень в ситуації, коли спостерігач володіє так званими навчальними вибірками [10-12].

До задач, які розв'язуються за допомогою дискримінантного аналізу, належать такі: прийняття рішень про те, які змінні найкраще розрізняють дві або більше сукупності (групи); класифікація нових об'єктів на основі виявлених залежностей.

В загальному випадку задача розрізнення формулюється наступним чином. У результаті спостереження над об'єктом визначаються значення його k ознак $\bar{x} = (x_1, \dots, x_k)$. Необхідно встановити правило, згідно з яким по значенню вектора \bar{x} об'єкт належить до однієї з можливих сукупностей $\pi_i, i = 1, \dots, l$. Для побудови правила дискримінації весь вибірковий простір R вектора \bar{x} розбивається на області $R_i, i = 1, \dots, l$, так що при потраплянні \bar{x} в R_i об'єкт відносять до сукупності π_i . Правило дискримінації обирається згідно з певним принципом оптимальності на основі апріорної інформації про ймовірності p_i вилучення об'єкту з π_i .

Найбільшого поширення набула лінійна форма дискримінантної функції. Існує значна кількість методів діагностики фінансового стану підприємства, які використовують дискримінантні функції. Найбільш поширеними можна вважати p -ятифакторну модель Е. Альтмана, дискримінантну модель Р. Ліса, модель Дж. Таффлера, модель О. Терещенка та ін.

Розробки вітчизняних вчених відрізняються від іноземних та один від одного кількістю показників, які входять у модель та ваговими коефіцієнтами. Однак апробація вітчизняних методів на практиці ускладнюється нестачею статистичних даних, а визначення коефіцієнтів експертним шляхом не забезпечує їх достатньої точності. При оцінюванні фінансової ситуації підприємства необхідним є використання комплексного підходу, який передбачає:

- 1) вибір фінансових показників (ознак);
- 2) упорядкування економічних об'єктів відповідно до фінансових показників;
- 3) класифікацію економічних об'єктів за їхньою схожою фінансовою ситуацією.

Однак, як показала практика діагностики українських машинобудівних підприємств, використання західних статистичних методик є некоректним, оскільки порушуються низка важливих умов, як то: часова відповідність, відповідність об'єкта оцінювання тощо. Тобто для вирішення задачі діагностики банкрутства необхідно застосовувати метод, а не результати у вигляді готової моделі.

Як правило, вибір необхідного числа значущих коефіцієнтів багатofакторних моделей прогнозування здійснюється експертним шляхом. На жаль, питання щодо організації, проведення та обробки даних експертиз у спеціальній літературі часто не наводиться. З метою розробки адекватних за характером індикаторів, що забезпечують відповідний рівень використанні дискримінантної моделі, доцільно оцінити вплив показників на оцінку фінансового стану підприємства. Необхідність виділення домінуючих показників обумовлена багатоаспектністю діяльності підприємства, великою кількістю дестабілізуючих факторів, що здійснюють вплив на ймовірність виникнення неплатоспроможного стану підприємства та, як наслідок, його банкрутства.

Для реалізації цього завдання, пропонується використати метод аналізу ієрархій (Analytic Hierarchy Process – АНР). Метод аналізу ієрархій передбачає процедури синтезу множинних суджень, одержання пріоритетності критеріїв і знаходження альтернативних рішень [13]. Експертні процедури на основі методу аналізу ієрархій дозволяють врахувати приховані взаємозв'язки між показниками, завдяки використанню досвіду, знань та інтуїції фахівців у предметній області і сформулювати список показників, що відображають найбільш значущі аспекти діагностики банкрутства.

Формування та визначення домінуючих класів показників, що характеризують фінансовий стан машинобудівного підприємства, пропонується здійснювати шляхом реалізації таких етапів:

1. Формування анкети експертного оцінювання та обробка результатів анкетування.

Експерт – це кваліфікований спеціаліст, який відповідає вимогам професійної та кваліметричної компетентності, зацікавленості в участі в роботі, діловитості та об'єктивності. Експертна група – це сукупність спеціалістів, організованих для експертного оцінювання. Члени робочої групи повинні вирішити питання: скільки потрібно експертів – один чи декілька, це повинні бути внутрішні спеціалісти чи залучені ззовні, хто буде перевіряти їх кваліфікаційний рівень.

Робоча група на чолі з менеджером повинна проаналізувати та зважити усі обставини, що склалися на підприємстві, і вирішити, чи виправдано покладатися на думку однієї особи, які є обґрунтовані підстави довіряти їй. Дуже важливо уникнути високої частки суб'єктивізму при отриманні оцінки. Якщо на підприємстві є такий спеціаліст, то за погодженням керівництва підприємства можна його затверджувати експертом. Запрошення зовнішнього експерта поставитиме ті ж питання довіри, а також створює ризик відтоку конфіденційної інформації про цілі та діяльність підприємства.

Для отримання більш об'єктивної оцінки може бути сформована експертна група. Її формування полягає у визначенні структури, професійного складу, кількості експертів та в процедурі їх відбору. Професійний склад спеціалістів, які входять до експертної групи, повинен забезпечувати всебічний аналіз задачі, що вирішується. Експерти групи повинні однозначно розуміти цілі та завдання діагностики фінансового стану, відповідати вимогам щодо компетентності, зацікавленості у роботі, діловитості та об'єктивності. Компетентність експерта означає компетентність з питання, яке оцінюється (професійна компетентність) та за методологією оцінювання (кваліметрична компетентність). Зацікавленість залежить від його індивідуальних особливостей, завантаженості основною роботою, можливості використання її результатів у своїй практичній діяльності. Діловитість експерта означає його зібраність, оперативність у роботі, обґрунтованість рішень. Об'єктивність експерта означає можливість винесення ним неупереджених суджень. Ще одна задача робочої групи полягає у проведенні процедури опитування експертів. Опитування може бути груповим або індивідуальним та проводиться одноразово чи у декілька турів. Багатотурова процедура підвищує об'єктивність оцінки, але потребує більше часу та коштів. При груповому методі одночасно проводиться опитування групи експертів або її частини, при індивідуальному здійснюється опитування кожного експерта окремо.

В експертному анкетуванні брали участь фахівці-практики, які займають керівні посади в управлінських та виробничих підрозділах машинобудівних підприємств. Було опитано 10 експертів з: ДП «Харківський машинобудівний завод «ФЕД»», ВАТ «Турбоатом», ПАТ «Харківський верстагобудівний завод», ПАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря».

На основі отриманих експертних оцінок формуються матриці попарних порівнянь, які позначимо:

$$C_i = (c'_{ij}), \quad (1)$$

де l – номер показника, який узагальнює l -ту групу. Число отриманих матриць відповідає числу елементів множини K (числу всіх показників).

Матриця C_i агрегує думки експертів щодо взаємної пріоритетності груп показників ($U_i, i = 1, l$). Елементи матриці формуються таким чином:

$$C_i = \begin{cases} 1 & \text{рівна важливість класів} \\ 3 & \text{помірна перевага } m\text{-го класу над} \\ \dots & \dots \\ n-m & \dots \\ 5 & \text{суттєва перевага} \\ 7 & \text{сильна перевага} \\ 9 & \text{найбільша перевага} \\ 2, 4, 6, 8 & \text{проміжні значення} \end{cases}$$

2. Ранжування показників фінансового стану підприємства та відповідних їм класів за ступенем пріоритетності.

Ранжування показників всередині класу здійснюється на основі векторів локальних пріоритетів, отриманих в результаті обробки матриць парних порівнянь C_i . На основі методу власного вектора спочатку слід визначити для кожної отриманої матриці (1) парних порівнянь оцінку власного вектора, який би відповідав максимальному власному числу матриці C_i .

Оцінки компонентів власного вектора згідно з [3] визначаються наближеним способом за такою формулою:

$$\sigma_i^l = \sqrt[m]{\prod_{j=1}^m c_{ij}^l}, \forall i = (\overline{1, m}), \quad (2)$$

де m – розмірність матриці (кількість показників у групі); i – номер рядка матриці C_i ; c_{ij}^l – парна оцінка переваг показників у l -й групі.

Оцінка вектора локальних пріоритетів визначається таким чином:

$$\alpha_i^l = \frac{\sigma_i^l}{\sum_{i=1}^m \sigma_i^l}, \forall i = (\overline{1, m}), \quad (3)$$

де α_i^l – важливість (локальний пріоритет) i -го показника у групі l .

Таким чином здійснюється порівняння показників кожного класу між собою, виділяються найбільш значущі показники всередині класів, визначаються домінуючі показники з урахуванням ваги класу. На базі отриманої інформації формується множина основних показників, що впливають на фінансовий стан підприємства.

3. Оцінка узгодженості думок експертів.

Для перевірки узгодженості необхідно оцінити максимальне власне значення матриці C_i .

$$\lambda_{max}^l = \sum_{i=1}^m \left(\sum_{j=1}^m c_{ij}^l \right) \cdot \alpha_i^l, \quad (4)$$

де λ_{max}^l – оцінка максимального власного значення матриці C_i .

Після цього розраховується співвідношення узгодженості OS^l . Припустимо значення співвідношення узгодженості становить близько 10%.

$$OS^l = \frac{IS^l}{SS_m}, \quad IS^l = \frac{\lambda_{max}^l - m}{m - 1}, \quad (5)$$

де IS^l – індекс узгодженості; SS_m – статистична узгодженість, яка залежить від розмірності матриці (табл. 1).

Якщо матриця виявляється неузгодженою, тобто $OS^l > 10\%$, то необхідно, щоб експерти ще раз оцінили показники. Однак

на практиці це трапляється рідко, оскільки групи показників формуються на основі ретельного аналізу існуючих моделей. У результаті формуються вагові коефіцієнти α_i для кожної групи показників. З іншого боку, якщо в особи, що приймає рішення, чи у підприємства змінюються пріоритети, то вагові коефіцієнти розподіляються по-іншому.

Використовуючи метод аналізу ієрархій, який передбачає використання матриці парних порівнянь, виникає необхідність оцінювати не лише узгодженість матриць кожного експерта, а і узгодженість думок групи експертів. Підходи, що засновані на переході від парних порівнянь до ранжування та подальшому розрахунку коефіцієнтів рангової кореляції Кендела чи конкордації або розрахунку вектору пріоритетів, не забезпечують оцінку узгодженості саме матриць, тобто втрачається первинна інформація. Задля вирішення цього питання розглянемо коефіцієнт суперечливості парних порівнянь:

$$k_{ij} = \widehat{q}_{ij} \left| \log_r \frac{a_{1ij}}{a_{2ij}} \right|, \quad (6)$$

де k_{ij} – коефіцієнт суперечливості парних порівнянь; $\widehat{q}_{ij} \in [0, 0,5]$ – ваговий коефіцієнт, що визначає суперечливість між оцінками експертів; a_{1ij} – результат порівняння 1-м експертом i -го елемента ієрархії з j -м; a_{2ij} – результат порівняння 2-м експертом i -го елемента ієрархії з j -м; r – шкала відносної важливості для методу аналізу ієрархій, дорівнює дев'яти.

Коефіцієнт дозволяє проводити оцінку узгодженості матриць парних порівнянь на рівні елементів, враховує транзитивність та кардинальність переваг суджень спеціалістів, окрім того, враховує інформацію про компетентність експертів. Традиційно оцінка висококомпетентного експерта має більшу значимість та більший вплив на узагальнену оцінку. Це дозволяє усунути протиріччя між експертами на користь більш компетентного із них, нівелюючи оцінку малокомпетентного колеги. Максимуму \widehat{q}_{ij} досягає за умови $q_{1ij} = q_{2ij}$, тобто обидва експерти однаково компетентні і знехтувати думкою одного з них неможливо. Отже, чим менша різниця у рівні компетентності експертів, тим більш важливим є протиріччя між їхніми поглядами.

Умовою для узгодженості думок експертів та комплексування двох матриць парних порівнянь є:

$$\bar{k}_j = \frac{1}{n-1} \sum_{i=1, i \neq j}^n k_{ij} \leq 0,315, j \in [1; n], \quad (7)$$

Якщо при певному значенні j ця умова не виконується, то це свідчить про те, що між експертами має місце суттєве протиріччя щодо оцінки j -го елемента ієрархії, тому такі матриці комплексувати не можна.

Для отримання загальної думки експертів по певному питанню необхідно перевірити умову (7) для кожної пари експертів. Результатом такої перевірки стає розбиття на групи всіх експертів відповідно до узгодженості їхніх суджень. Може бути чотири основних варіанти: майже всі експерти потраплять

Таблиця 1

Статистична узгодженість оцінок експертів [13]

Розмірність матриці m	1	2	3	4	5	6	7	8
SS_m	0,00	0,00	0,58	0,90	1,12	1,24	1,32	1,41
Розмірність матриці m	9	10	11	12	13	14	15	16
SS_m	1,45	1,49	1,51	1,48	1,56	1,57	1,59	2

в одну групу; утвориться 2-3 групи однодумців; складеться чимала кількість невеликих груп; майже всі експерти не потраплять ні до однієї групи. У першому випадку судження експертів, які не увійшли до загальної групи, нехтуються. У другому випадку розглядається узагальнена думка кожної із утворених груп, а потім знову комплексують утворені матриці. У третьому та четвертому випадках ретельно перевіряються умови проведення експертизи на виявлення помилки. Після цього проводиться повторна експертиза, по можливості, або повертаються до етапу, на якому було допущено помилку.

Узагальнена думка експертів групи представляється у вигляді узагальної матриці попарних порівнянь:

$$\bar{a}_{ij} = \frac{\sum_{l=1}^k q_{lij}}{\sqrt{\prod_{l=1}^k a_{lij}}}, \quad (8)$$

де $\{a_{ij}\}$ – матриця попарних порівнянь n елементів ієрархії l -м експертом; $\{q_{ij}\}$, $l \in [1; k]$, $i \in [1; n]$, $j \in [1; n]$ – матриця компетентності l -го експерта, елемент якої q_{ij} – коефіцієнт компетентності експерта при порівнянні i -го елемента ієрархії з j -м, причому $q_{ij} = q_{ji}$ та $q_{ij} \in [0; 1]$.

4. Аналіз та інтерпретація результатів.

За результатами експертизи визначаються найбільш впливові показники за умови узгодженості матриць парних порівнянь та думок експертів. У результаті показники, які отримали найбільші вагові коефіцієнти, виокремлюються та складають основу для формування дискримінантної моделі, яка, на відміну від існуючих, буде повністю адаптована до умов підприємства, що розглядається.

Таким чином, головну роль в антикризовому управлінні машинобудівних підприємств грає своєчасне розпізнавання його кризового стану для вжиття заходів щодо попередження та запобігання кризи. Система діагностики кризових ситуацій підприємства на сьогоднішній день не представляє собою будь-якої чітко сформульованої бази, при застосуванні якої можна, розрахувавши ряд показників, впевнено сказати, яка ступінь розвитку на сьогоднішній день притаманна даному суб'єкту. Існуюча нормативна база практики діагностики банкрутства спрямована, в першу чергу, на виявлення будь-яких рис, що відображають діяльність підприємства, яке вже знаходиться в кризовій ситуації. Тому методи, які направлені на формування адекватних моделей діагностики банкрутства, є важливим інструментом сучасного економічного аналізу.

Висновки. Проблема діагностики фінансового стану промислового підприємства є вкрай важливою для сучасних складних економічних умов української держави. Аналіз показав недоліки існуючих методів діагностики банкрутств, що обумовлює необхідність досліджень у цьому напрямку. Базуючись на багаторічному світовому досвіді можна зробити висновок о перспективності застосування дискримінантних моделей, але головним їх недоліком є труднощі збору достатнього статистичного матеріалу. З іншого боку, результат оцінки залежить від кількості та якості показників, які було відібрано у якості класифікаційних ознак. Запропонований у даній роботі методичний підхід визначення найбільш важливих показників надає обґрунтований інструментарій для подальшого дослідження проблеми діагностики промислових підприємств.

Література:

1. Економіко-математичні моделі оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання : монографія / О.М. Тридід, О.Г. Тижненко, Л.О. Тижненко. – К. : УБС НБУ, 2009. – 213 с.
2. Фучеджи В.І. Характеристика методів та моделей діагностики кризового стану підприємства / В.І. Фучеджи [Електронний

ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10052/1/37.pdf>.

3. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2000. – 412 с.
4. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. – 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2007.
5. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : навч. посібник / О.Я. Базилінська. – К. : Центр навч. л-ри, 2009. – 328 с.
6. Даниленко В.А. Застосування моделей діагностики банкрутства для оцінки фінансової стійкості промислових підприємств України [Електронний ресурс] / А.В. Даниленко // Збірник наукових праць «Науковий вісник Академії муніципального управління», серія «ЕКОНОМКА». – Випуск 7. – 2009 р. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu/Ekon/2009_7/09dvaecou.pdf.
7. Рзаєва Т.Г. Зарубіжні методики визначення ймовірності банкрутства підприємства / Т.Г. Рзаєва, І.В. Стасюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 3, Т. 1. – С. 177-181.
8. Сидяга Б.В. Прогнозування ймовірності банкрутства підприємства / Б. Сидяга // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 80-83.
9. Старченко Л.В. Використання методу нечітких множин для діагностики ризику банкрутства підприємства / Л.В. Старченко, О.В. Старовойт, І.І. Семидоцька. – Механізм регулювання економіки. – 2012. – № 3. – С. 83-91.
10. Туркин В.С. Методы обработки маркетинговой информации : учебно-методическое пособие / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. – М., 2004. – 144 с.
11. Иберла К. Факторный анализ. – М. : Статистика, 1980. – 398 с.
12. Ким Дж.-О., Мьюллер Ч.У., Клекка У.Р. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 216 с.
13. Саати Т.Л. Принятие решений: метод анализа иерархий / Т.Л. Саати. – М. : Радио и связь, 1993. – 314 с.
14. Авдющенко А.С. Обґрунтування можливості використання агрегованого показника для оцінки економічного стану підприємства [Електронний ресурс] / А.С. Авдющенко // Науковий вісник НГУ. – 2010. – № 5. – С. 141-147. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/>.
15. Рижаківа Г.М. Системний підхід до прогнозування економічних показників / Г.М. Рижаківа // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 3. – С. 34-38.

Лисничук О.А. Разработка моделей диагностики банкрутства украинских предприятий с помощью дискриминантного анализа

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы построения моделей диагностики банкрутства украинских предприятий машиностроения. Проанализированы существующие методы диагностики банкрутства предприятия, определены их преимущества, недостатки и возможность применения на практике украинских предприятий машиностроительной отрасли. Исследованы проблемы построения многофакторной модели оценки. Предложен методический базис по определению приоритетных признаков для построения дискриминантной модели.

Ключевые слова: машиностроение, методы диагностики банкрутства, дискриминантный анализ, прогнозирование неплатежеспособности.

Lisnichuk O.A. Development of models of diagnostics of bankruptcy of Ukrainian enterprises by using discriminant analysis

Summary. In the article the questions of constructing models of diagnostics of bankruptcy of Ukrainian machine-building enterprises. The analysis of existing methods of diagnostics of bankruptcy, their strengths, weaknesses and applicability in practice of Ukrainian machine-building industry. Investigated the problem of constructing multi-factor valuation models. The methodical basis for determining the priority indication for the discriminant model.

Keywords: machine-building, methods of diagnostics of bankruptcy, discriminant analysis, prediction of insolvency.

*Охрименко І.Б.,**старший викладач кафедри банківської справи,**Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана**Степура А.Т.,**інженер Навчально-тренувального банку КЕФ,**Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*

РЕАЛІЇ ТА РИЗИКИ КРЕДИТУВАННЯ ЖИТЛА БАНКАМИ В УКРАЇНІ

Анотація. Стаття розкриває особливості прояву та впливу валютного ризику на житлове іпотечне кредитування. Досліджується сучасний стан ринку житлового кредитування, його проблеми та шляхи подолання. Аналізуються заходи мінімізації кредитного і валютного ризиків при житловому кредитуванні.

Ключові слова: іпотечний кредит, кредитування житла, банківське кредитування, кредитний ризик, валютний ризик.

Постановка проблеми. Для більшості населення України здійснення великих і необхідних покупок, таких як житло, неможливе без використання позичкових коштів – зокрема банківського кредиту. Саме тому житлові кредити важливі для соціально-економічного розвитку країни і набули як популярності з боку споживачів, так і значення для банків, в тому числі, з огляду на внесок у їх фінансовий результат. Проте ці кредити містять в собі й найбільші ризики, бо є довгостроковими, що зумовлює проблеми їх прогнозування. В українських нестабільних умовах ще більш ризиковими є житлові кредити в іноземній валюті, які через коливання валютного курсу дуже чутливі до несприятливих подій змін. Водночас саме ці кредити з 2006 року набули найбільшого зростання в Україні, у тому числі через приплив дешевих валютних ресурсів. Крім того практика кредитування в Україні показала, що банки виявилися нездатними протистояти ризикам за погіршення економічної ситуації. Особливий вплив здійснила реалізація валютних ризиків. Через стрімке погіршення економічної ситуації в країні і падіння курсу гривні заборгованість позичальників за житловими кредитами в іноземній валюті виросла у рази, чого не сталося з доходами населення. Банки несуть шалені збитки через втрату позичальниками платоспроможності і неповернення ними кредитів, а заборгованість продовжує рости. Для усіх сторін важливо скоріше віднайти вирішення проблеми, яка переросла в макроекономічну – банківська система не лише втрачає ресурси і не отримує прибутки, а має реальні загрози свого краху. Крім того гальмується розвиток будівельної та суміжних галузей, що скорочує ринок праці, по-новому загострюються соціальні проблеми – знижується рівень життя населення, збільшуються загрози втрати позичальниками житла (часто єдиного). З огляду на зазначене, дослідження реального стану житлового кредитування та пошук можливих шляхів вирішення проблем є надзвичайно актуальним.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Проблеми кредитування населення розглядаються в працях багатьох вітчизняних і зарубіжних авторів. Для України важливе значення мають дослідження О.Т. Євтуха, В.Д. Лагуїна, М.І. Савлука та ін. Особливостям іпотечного кредитування присвячені праці таких авторів як Є.О. Бублик [1], О.Д. Вовчак, І.П. Андрушків [2], О.С. Любунь [3]. Проблеми управління ризиками банків ґрунтовно досліджені у працях А.О. Спіфанова, Т.А. Васильєвої, С.М. Козьменко [4] та ін. Водночас проблеми розвитку

безпосередньо житлового кредитування актуалізувалися в Україні по-новому, цей сегмент кредитного ринку зазнав суттєвих трансформацій і уваги потребують дослідження кредитного і валютного ризиків кредитування. Проблема недостатньо висвітлена з точки зору причин і наслідків їх реалізації, а також щодо впливу на розвиток кредитування населення в цілому.

Мета дослідження. Метою дослідження є виявлення особливостей реалізації валютного і кредитного ризиків у житловому банківському кредитуванні в Україні та пошук шляхів вирішення наслідків цієї проблеми.

Виклад основного матеріалу дослідження. Варто відзначити, що житловий кредит визначається авторами по-різному. Житловий іпотечний кредит – це іпотечний кредит, виданий на купівлю, будівництво чи оновлення (ремонт) нерухомості житлового призначення під заставу нерухомого майна [2, с. 123]. Іпотечний житловий кредит – фінансовий кредит, що надається фізичній особі банківською чи іншою фінансовою установою відповідно до закону строком не менш як на п'ять повних календарних років для фінансування витрат, пов'язаних з придбанням квартири чи житлового будинку (його частини) або будівництвом житлового будинку (його частини), що надаються у власність позичальника, з прийняттям кредитором такого житла (землі, що знаходиться під таким житловим будинком, у тому числі присадибної ділянки) у заставу [5].

Згідно із ЗУ «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати», іпотечне кредитування – це правовідносини, що виникають з приводу набуття права вимоги іпотечного боргу за правочинами та іншими документами. У свою чергу, іпотечний борг – це основне зобов'язання за будь-яким правочином, виконання якого забезпечене іпотекою [6]. У ЗУ «Про іпотеку» зазначено, що іпотека – вид забезпечення виконання зобов'язання нерухомим майном, що залишається у володінні і користуванні іпотекодавця, згідно з яким іпотекодержатель має право у разі невиконання боржником забезпеченого іпотекою зобов'язання одержати задоволення своїх вимог за рахунок предмета іпотеки переважно перед іншими кредиторами цього боржника [7].

Важливою економічною характеристикою житлових кредитів є найдовші терміни кредитування, що робить їх найбільш ризиковим. Спрогнозувати зміни економічної ситуації, платоспроможності позичальника, тощо на довгий термін набагато складніше, ніж для короткострокових кредитів. Ризики житлового кредитування підвищує те, що позичальниками виступають домогосподарства. А їх платоспроможність більш схильна до коливань через зміни на ринку праці, соціальні проблеми, хвороби, непередбачувані події тощо. Тому банки мають бути пильнішими, оцінюючи ризики такого кредитування.

Кредитний ризик – це наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання виконати умови будь-якої фінансової угоди із банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання [8].

Житловому кредитуванню притаманний індивідуальний кредитний ризик, що складається з: кредитного ризику щодо позичальника та кредитного ризику щодо забезпечення кредиту – в першу чергу, іпотеки. Ризик позичальника може проявлятися у нездатності позичальника відповісти за своїми зобов'язаннями (їх частиною). Ризик забезпечення при іпотечному кредитуванні проявляється в тому, що предмет іпотеки може втратити свою вартість через пошкодження, псування тощо; забезпечення може бути неліквідним і виникнуть проблеми з його реалізацією; предмет іпотеки може бути невірно оцінений, може бути порушено законодавство у аспекті достовірності документів, можливі випадки неодноразового заставлення одного і того ж майна. Для мінімізації кредитного ризику банки найчастіше застосовують такі способи захисту: застава (іпотека), страхування, створення резервів, оцінку кредитоспроможності позичальника, використання гарантій третіх осіб.

З теоретичної точки зору, в Україні існують всі передумови і можливості хеджування ризиків при житловому кредитуванні, проте реалії свідчать про те, що на практиці все не так, як мало б бути. Практика українських банків показує, що житлові кредити складають більшу частину кредитів населенню (рис. 1).

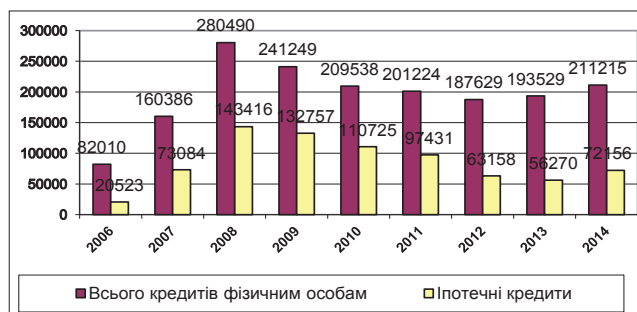


Рис. 1. Обсяги житлових і іпотечних кредитів банків населенню України у період 2006–2014 років (станом на кінець періоду), млн грн

Джерело: розроблено автором за [8]

Як видно з рисунка 1, житлові кредити активно надавалися населенню у період 2006–2008 років. Такий «кредитний бум» був спричинений збільшенням можливостей банків України до ресурсів міжнародного фінансового ринку, які вони, до того ж, здебільшого спрямовували на довгострокові кредитні операції, маючи на меті в майбутньому отримати великі прибутки. Проте банки не врахували, що повернення ресурсів позичальниками за житловими кредитами відбудеться в довгостроковій перспективі (10-20 років), коли майже всі зазначені ресурси отримувались на значно коротші терміни (2-3 роки). Загалом, ресурси і активи багатьох банків були погано

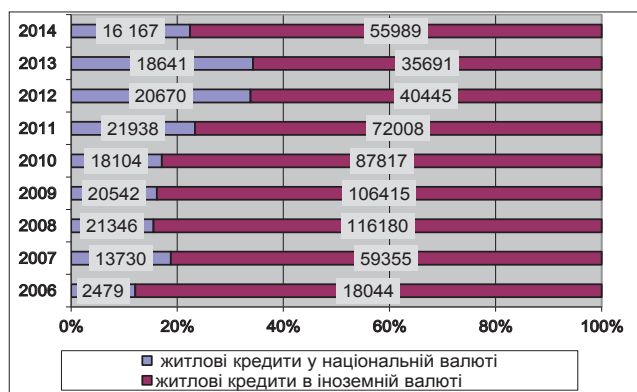


Рис. 2. Динаміка структури іпотечних кредитів населенню України у гривні і іноземній валюті у період 2006–2014 років, % [8]

Джерело: розроблено автором за [8]

збалансовані у строках і валютах. На лице відверте нехтування базових правил управління активами і пасивами.

Залежність від світового ринку та значна доларизація економіки України зумовила й іншу тенденцію. Серед загального обсягу іпотечних кредитів населенню переважають кредити в іноземній валюті (рис. 2).

Як бачимо, за останні 9 років частка іпотечних кредитів в іноземній валюті коливалась від 66% до 88%. При цьому першість у структурі житлових кредитів у розрізі валют належить долару США (рис. 3).

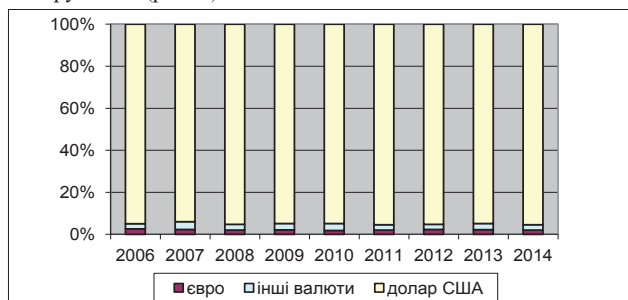


Рис. 3. Структура іпотечних кредитів в Україні у розрізі валют у період 2006–2014 років (станом на кінець періоду), % [8]

Джерело: розроблено автором за [8]

Зважаючи на наведені дані, можна зробити висновок, що при формуванні кредитного портфеля українські банки знехтували таким методом мінімізації кредитного ризику як диверсифікація портфеля. І, якщо «невдала» структура обсягів кредитів населенню у розрізі цільового спрямування пояснюється тим, що іпотечні кредити мають априорі більші суми, то інші характеристики структури кредитів пояснюються саме прорахунками в управлінні портфелем. У період 2006–2008 років банки просто «захопились» видачею валютних кредитів, зовсім не враховуючі можливості реалізації у майбутньому валютних ризиків. Вважаємо це недопустимим в економічних умовах, де основна частина доходів позичальників формується у валюті, курс якої нестабільний. З моменту введення в обіг у 1996 р. гривня мала постійну тенденцію до девальвації. Таким чином, банки наразилися на валютний ризик, що усугубив збільшення кредитних ризиків і на пряму вплинув на зростання заборгованості населення за житловими кредитами. Інформацію ілюструє рисунок 4.



Рис. 4. Динаміка валютного курсу гривні та заборгованості за житловими кредитами у період 2006–2014 років (станом на кінець періоду) [8]

Джерело: розроблено автором за [8]

Як видно з наведеної інформації, у період 2006–2007 років відбувається стрімке збільшення заборгованості за житловими кредитами. Це пояснюється тим, що саме в цей період було надано переважну частину іпотечних житлових кредитів і позичальники тільки починали виконувати свої зобов'язання. У 2007-2008 роках

спостерігається ще більше зростання обсягів заборгованості. Банки продовжують видавати житлові кредити та додається фактор валютного ризику, оскільки гривня знецінилась на 50% (з 5,26 грн за долар США до 7,79 грн) [8]. Звернемо увагу, що у період 2008–2013 років, коли валютний курс був стабільний, обсяг заборгованості позичальників поступово зменшується. У 2014 році, відбулось стрімке зростання курсу гривні до близько 10 грн за долар США на початку року та до 12-15 грн за долар США у другому півріччі. А тотальне «падіння» гривні на початку 2015 р. до 22,0 грн за 1 дол. США призвело до колапсу не лише у кредитній сфері, а всієї банківської системи. Збільшення заборгованості по валютних кредитах у разі через девальвацію гривні зробило неспроможними повертати кредити майже всіх позичальників. Банки ж стали неспроможними виконувати зобов'язання перед вкладниками.

Внаслідок реалізації валютного ризику всі заходи захисту від кредитного ризику для валютних іпотечних кредитів, яких вжили банки, було зведено нанівець. Позичальники при видачі кредиту показували стабільність доходу, платоспроможність, проте наразі більшість позичальників навряд чи пройшли б оцінку платоспроможності за тими кредитами, які вони мають, оскільки заробітна плата зростає значно меншими темпами, ніж курс гривні.

Тому звернемо увагу на заходи, яких би мали вжити банки при валютному житловому кредитуванні, щоб захиститися від реалізації кредитного ризику та впливу на нього валютного. Переважна частина валютних іпотечних кредитів в портфелях банків сформувалась з причини його поганої диверсифікації. Суть цього методу диверсифікації в наданні кредитів, які відрізняються один від одного за певними характеристиками (строком, сумою, цільовим використанням, валютою тощо). Тобто банк повинен мати у портфелі кредити як короткострокові, так і довгострокові; як відносно незначні за обсягом, так і на великі суми; як кредити фізичним особам, так і юридичним; як на споживчі потреби, так і на придбання житла. Формуючи свій кредитний портфель у такий спосіб, банк зменшує ризики одночасного неповернення коштів за більшістю кредитних активів. Що стосується портфелю житлових кредитів, то в ньому мають бути кредити різні за термінами; залежно від використання коштів тощо. Портфель має бути диверсифікований і в розрізі валют.

Для захисту від валютного ризику доцільним є зафіксувати ціну купівлі валюти для позичальника, для чого можна використати валютний форвард. Сутність методу в тому, що при укладанні угоди про надання валютного кредиту банк одночасно укладає з позичальником угоду – валютний форвард, що закріплює для даного клієнта ціну на купівлю валюти, яку буде спрямовано на погашення зобов'язань у даному банку. Така угода є надійним захистом від валютного ризику, оскільки так позичальник не втрапить платоспроможність через падіння курсу гривні. Українські банки не використовують цей метод з певних причин. По-перше, це не вигідно для банку, оскільки у такому разі він не зможе отримати прибуток з валютних операцій даного клієнта, при цьому, найімовірніше, він понесе збитки, якщо курс зросте. По-друге, ринок похідних цінних паперів в Україні не розвинутий. Форварди використовуються здебільшого при здійсненні торговельних операцій, операцій між контрагентами в реальному секторі. Іншими словами, в Україні не розвинена практика використання похідних цінних паперів, тим більше в банківській сфері.

Для українських банків характерно віддавати перевагу дохідності над ризиком. При здійсненні кредитування в іноземній валюті оцінці валютного ризику має бути приділено особливу увагу. Для цього науковцями розроблено різні моделі та способи аналізу. Автори А.О. Спіфанов, Т.А. Васильєва та ін. вважають, що доцільно проводити GAP-аналіз, який дозволяє опрацювати різні сценарії розвитку ринкової ситуації і прогнозувати зміни в структурі та обсягах пасивів та активів в іноземній валюті, зазначаючи, що максимального ефекту від аналізу

можна досягти доповнюючи GAP-аналіз іншими методами. Існує широкий вибір моделей, що дозволяють проаналізувати валютний ризик: фундаментальні моделі; моделі, засновані на міжнародних паритетних умовах; технічний, графічний, індикаторний аналіз та інші. Визнаною практикою і Базельським комітетом з банківського нагляду є модель «вартість під ризиком» (VaR). VaR – виражена в базовій валюті оцінка величини збитків, яку з заданою ймовірністю не перевищать очікувані втрати за валютним портфелем протягом заданого періоду часу за умови збереження поточних тенденцій ринкової кон'юнктури. Доповненням міри VaR є міра очікуваних «хвостових» витрат (ETL), що дозволяє оцінити середній масштаб збитків, що перевищують заданий рівень VaR, надаючи додаткову інформацію про характер прибутків і збитків у «хвостах» [4, с. 103-106].

Зазначені методи далеко не всі, які можна використовувати. У будь-якому випадку, який метод би не обрав банк, він мав використати його для оцінки валютного ризику при видачі іпотечного кредиту в іноземній валюті, а також скоригувати його тоді, коли курс гривні почав коливатися і стрімко зростати. Чи робили такий аналіз українські банки, залишається питанням.

Отже, внаслідок багатьох факторів на сьогоднішній день склалась така ситуація, що позичальники, які мають заборгованість за валютними іпотечними кредитами майже втратили можливість виконувати свої зобов'язання, що в свою чергу впливає на здатність банків виконувати свої. У 2014–2015 рр. проблема набула таких масштабів, що в її вирішення мала втрутитись держава. Спочатку в червні 2014 року було прийнято ЗУ «Про мораторій на стягнення майна громадян України, наданого як забезпечення кредитів в іноземній валюті» [9], згідно з яким нерухоме житлове майно, яке вважається предметом іпотеки, не може бути примусово стягнуте. Прийняття зазначеного закону є тимчасовою мірою, до прийняття іншого закону, що врегулює питання особливостей погашення заборгованості, вираженої в іноземній валюті. Наразі існує проект закону: «Про реструктуризацію кредитних зобов'язань з іноземної валюти в гривню», згідно умов якого реструктуризації з іноземної валюти в гривню підлягають лише зобов'язання, які відповідають певним умовам, в тому числі відсутність простроченої заборгованості на 01.01.2014 р., а також те, що нерухомість придбавалась для власного проживання, яке є єдиним житлом фізичної особи та/або його сім'ї. При цьому реструктуризації підлягає один кредит позичальника, отриманий у банківській системі [10].

Вважаємо такі умови прийнятними, оскільки вони дозволять вирішити проблеми позичальників, які постраждали від коливань курсу (не мали проблемної заборгованості до зростання курсу), а не проблеми з інших причин.

Прийняття Закону «Про реструктуризацію кредитних зобов'язань з іноземної валюти в гривню» не зменшить заборгованості позичальників, проте дозволить захиститись від подальшого збільшення зобов'язань. Ситуація в країні досі залишається нестабільною, і складно спрогнозувати її подальший розвиток. Отже, немає впевненості, що курс гривні не впаде ще. Провівши реструктуризацію валютних іпотечних кредитів, позичальники зможуть бути впевненими, що до кінця строку договору вони матимуть незмінний обсяг зобов'язань, банки ж будуть більш впевненими у поверненні заборгованості.

Відчутним кроком у вирішенні проблеми стало прийняття низкою банків Меморандуму щодо врегулювання питання реструктуризації споживчих кредитів в іноземній валюті (далі – Меморандум), який був запропонований банками, що мають найбільший портфель кредитів фізичних осіб в іноземній валюті, і передбачає реструктуризацію споживчих кредитів в іноземній валюті, що отримані під заставу нерухомості, залишок за основною частиною яких не перевищує 2,5 млн грн за офіційним курсом гривні до іноземної валюти, установленим Національним банком України на 1 січня 2015 року.

Найважливішою підставою практичної реалізації положень Меморандуму стало підписання 5 травня 2015 року Президентом України Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо реструктуризації кредитних зобов'язань з іноземної валюти в гривню)» [8].

На нашу думку, щоб у подальшому уникнути повторення ситуації, що сталася на ринку житлових кредитів України, і при цьому сприяти його розвитку, необхідно вжити певних конкретних заходів.

Доцільно збільшити обсяг програм іпотечного кредитування населення у співпраці з державою, наприклад, із Державною іпотечною установою. Світовий досвід показує, що іпотечна криза найменше зачепила країни, які мали велику частку державних програм. Станом на 31.12.2013 року ДІУ звітує про іпотечні кредити фізичним особам в обсязі 851 млн грн [11], тоді як загальний обсяг іпотечних кредитів на цю дату складав 56 млрд грн [8]. Тобто частка кредитів у співпраці з Державною іпотечною установою дуже мала.

Таким чином, можна зробити висновок, що в Україні є потенціал для розвитку співпраці банків з державними органами та фондами в галузі іпотечного кредитування, проте, його необхідно розвивати. За високого рівня такої співпраці банки будуть більш захищені від ризику неповернення заборгованості, бо частину зобов'язань візьме на себе держава, або зменшить зобов'язання позичальників, що також сприяє поверненню заборгованості.

Наразі ЗУ «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо врегулювання відносин між кредиторами та споживачами фінансових послуг» заборонено кредитування населення в іноземній валюті [12]. Здебільшого ми погоджуємося з таким підходом щодо кредитування населення в цілому, проте вважаємо можливим, що після врегулювання проблем погашення кредитів населення в іноземній валюті цю норму варто відредагувати в аспекті можливості надання валютних кредитів особам, що мають постійні доходи у валюті, а також щодо інших випадків. Повна відмова від валютного кредитування може призвести до інших «перекосів» у структурі кредитних портфель банків, а також зумовить їх можливості щодо залучення ресурсів.

З боку НБУ необхідно переглянути самі концептуальні підходи до регулювання діяльності банків в сфері кредитування населення, а також суттєво переглянути норми щодо нагляду за їх діяльністю, особливо стосовно ризиків.

На ситуацію з житловими кредитами не останній вплив мала необізнаність населення. Через низьку фінансову грамотність позичальники – фізичні особи виявились не здатними адекватно оцінити ризики. Тому заходи з підвищення фінансової грамотності населення шляхом проведення державних освітніх програм є запорукою ефективного розвитку житлового кредитування в Україні.

Висновки з проведеного дослідження. Житлове кредитування в Україні містить в собі високий рівень ризиків. Це спричинене термінами кредитування, непередбачуваністю змін, коливаннями валютного курсу. Для мінімізації ризиків за житловими кредитами банки вживають певних заходів їх мінімізації: оцінка кредитоспроможності позичальника, страхування, резервування, використовують забезпечення у вигляді застави, гарантій третіх осіб.

Аналіз кредитної практика українських банків свідчить, що вони не вжили достатньо заходів захисту від кредитного і валютного ризиків. Не було достатньо диверсифіковано кредитний портфель, що призвело до значного перевищення обсягу житлових кредитів в іноземній валюті над кредитами в національній валюті. Не було вжито заходів з мінімізації валютного ризику, що можна було зробити шляхом використання валютного форварду. В цілому це свідчить, що оцінка ризиків житлових кредитів проводилася неефективно.

Внаслідок зазначених факторів і суттєву девальвацію гривні загострилася проблема із виконанням позичальниками своїх

зобов'язань за кредитами. Для вирішення проблеми було залучено державу. Зокрема, прийнято Закон «Про мораторій на стягнення майна громадян України, наданого як забезпечення кредитів в іноземній валюті» та запроваджено заходи щодо врегулювання проблем погашення заборгованості по житлових валютних кредитах. Важливим кроком у вирішенні проблеми є прийняття низькою банків Меморандуму щодо врегулювання питання реструктуризації споживчих кредитів в іноземній валюті. Проте необхідним є якомога швидше прийняти відповідного закону.

У подальшому необхідно розвивати співпрацю банків з державними органами щодо розвитку програм із пільгового житлового кредитування. Має бути запроваджена програма з підвищення фінансової грамотності населення. Водночас НБУ необхідно переглянути концептуальні підходи до регулювання банківської діяльності у сфері кредитування населення.

Література:

1. Бублик Є.О. Іпотечний ринок в Україні: проблеми та перспективи посткризового розвитку : монографія / Євген Олександрович Бублик ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2011. – 220 с.
2. Інвестиційне кредитування : навч. посібник / О.Д. Вовчак, Н.М. Рушишин, І.П. Андрушків, І.С. Бучко. – [2-ге вид., перероб. і доповнене]. – К. : Знання, 2013. – 227 с.
3. Любунь, О.С. Іпотечний ринок : підручник [для студ. вищих навч. закладів] / О.С. Любунь, О.І. Кіреєв, М.П. Денисенко. – К. : Атіка, 2006. – 288 с.
4. Управління ризиками банків [Текст] : монографія у 2 томах. Т. 2: Управління ринковими ризиками та ризиками системних характеристик / [А.О. Спіфанов, Т.А. Васильєва, С.М. Козьменко та ін.] / за ред. д-ра екон. наук, проф. А.О. Спіфанова і д-ра екон. наук, проф. Т.А. Васильєвої. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – 299 с.
5. Податковий кодекс України.
6. Закон України «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати».
7. Закон України «Про іпотеку».
8. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>.
9. Закон України «Про мораторій на стягнення майна громадян України, наданого як забезпечення кредитів в іноземній валюті».
10. Проект Закону України «Про реструктуризацію кредитних зобов'язань з іноземної валюти в гривню».
11. Державна іпотечна установа. Фінансова звітність за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ipoteka.gov.ua/node/6>.
12. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо врегулювання відносин між кредиторами та споживачами фінансових послуг».

Охрименко І.Б., Степура А.Т. Реалії кредитування житла банками в Україні

Анотація. Стаття розкриває особливості прояву та впливу валютного ризику на житлове іпотечне кредитування. Досліджується сучасний стан ринку житлового кредитування, його проблеми та шляхи подолання. Аналізуються заходи мінімізації кредитного і валютного ризиків при житловому кредитуванні.

Ключові слова: іпотечний кредит, кредитування житла, банківське кредитування, кредитний ризик, валютний ризик.

Okhrymenko I.B., Stepura A.T. The reality and risks of housing loans by banks in Ukraine

The article reveals the peculiarities of currency risk and the impact on residential mortgages. We investigate the current state of the market housing loans, its problems and remedies. Analyzed measures to minimize credit and currency risks in residential lending.

Keywords: mortgage credit, bank loans, credit risk, foreign currency risk.

**БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК,
АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

*Сторожук Т.М.,
к.е.н., доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку,
Національний університет державної податкової служби України*
*Дружинська Н.С.,
старший викладач кафедри бухгалтерського обліку,
Національний університет державної податкової служби України*

НЕДЕРЕВНІ ЛІСОВІ РЕСУРСИ

Анотація. У статті обґрунтовано необхідність ведення бухгалтерського обліку недеревних лісових ресурсів, що сприятиме розширенню асортименту продукції підприємств лісового господарства, підвищенню їх доходності і прибутковості та забезпеченню населення харчовими та лікарськими товарами. Надано пропозиції щодо удосконалення документального оформлення оприбуткування продукції недеревного походження.

Ключові слова: лісові ресурси, недеревні лісові ресурси, лісові резерви, продукція лісового господарства, продукція недеревного походження.

Постановка проблеми. Лісове господарство має широке та багатозначне значення для всієї економічної діяльності країни. Формування лісової політики базується на основних завданнях впровадження політики раціонального використання, збереження і сталого освоєння всіх видів лісових ресурсів, включаючи недеревні лісові ресурси. Для досягнення цих цілей велике значення має облік, контроль та аналіз використання недеревних лісових ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковці у своїх роботах приділяють значну увагу питанням освоєння та значення недеревних лісових ресурсів для населення та економіки України. Незважаючи на це, поза увагою фінансового контролю часто залишаються освоєння та використання не деревних лісових ресурсів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. До сьогоднішнього дня не досягнуто єдиних підходів щодо оформлення дозволів на використання лісових ресурсів та документального оформлення операцій з лісовою продукцією на підприємствах різного підпорядкування або різної галузевої належності, немає єдності у вирішенні питання визнання різних лісових ресурсів об'єктами бухгалтерського обліку, залишається проблема їх оцінки тощо.

Мета статті. Метою статті є удосконалення обліку недеревних лісових ресурсів та уніфікація фінансового контролю за їх освоєнням.

Виклад основного матеріалу. Ліс є багатограним об'єктом і джерелом лісових ресурсів, тому у загальній сукупності не може бути об'єктом бухгалтерського обліку. Оскільки ліси є найбільшими резерватами різноманітних рослинних і тваринних ресурсів, які є складовими комплексу природних ресурсів, то у даному сенсі розділяємо думку Н.Я. Киргизова [1], який ліс розглядає не як природний ресурс, а як сукупність ресурсів (землі, деревного запасу, недеревних ресурсів). Крім того, лісові ресурси є економічними ресурсами, які покладаються в основу створення матеріальних та нематеріальних благ, тому вони повинні бути об'єктами бухгалтерського обліку.

У тому, що лісові ресурси є об'єктами бухгалтерського обліку, переконують і принципи ведення бухгалтерського

обліку та складання фінансової звітності, а саме: принцип повного висвітлення, а також принцип превалювання сутності над формою. Якщо лісові ресурси відповідають умовам визнання активів, то їх необхідно відображати в бухгалтерському обліку і фінансовій звітності підприємства. Крім того, незаперечним є факт, що лісові ресурси наділені цінністю. Тому підприємства лісового господарства для оцінки контрольованих ними активів у формі лісових ресурсів потребують такого ж систематичного обліку, який здійснюють відносно виробничих запасів, основних засобів, готової продукції тощо.

Враховуючи проведене нами розмежування понять щодо визначення лісу як екологічної системи і лісу як об'єкту економіки, а також виходячи із складу лісових ресурсів, дозволимо собі не погодитися із віднесенням лісових масивів в своїй сукупності, а також диких тварин і птахів, до однієї групи активів. При цьому актуальним є зауваження Л.Д. Позднякова [2, с. 35] про те, що всю масу рослин, які утворюють фітоценоз, не можна повністю отожднювати з лісовими рослинними ресурсами, оскільки до останніх не належать мікроорганізми і більшість рослин, які взагалі не мають зараз або в найближчому майбутньому господарського значення. Отже, схилимося до висновку, що під терміном «лісові ресурси» варто розуміти сукупність лише рослинних ресурсів в лісі, виходячи, насамперед, із визначення лісу, як одного із основних типів рослинності, пануючий ярус якого утворений деревами одного чи декількох видів, із зімкнутими кронами [3, с. 638].

Невід'ємними компонентами лісу є недеревні лісові ресурси, до яких належать їстівні гриби, дикорослі ягоди, плоди тощо. З розвитком науково-технічного прогресу і значним збільшенням частки культурних плодів, ягід і овочів роль дикорослих ягід, плодів і грибів як джерела харчування і доходів знизилась, але значення цих продуктів у жодному випадку не зменшилось, а цінність навіть зросла. Розвиток науки, техніки та суспільства в цілому спонукає до зростання значення таких ресурсів у харчуванні і лікуванні людей та збільшенні частки в доходах лісгосподарських підприємств. Гриби і ягоди є свого роду делікатесами. Гриби також широко застосовуються у медицині, ветеринарії, в харчовій і текстильній промисловості [4]. Спосіб та перелік використовуваних недеревних ресурсів є невичерпним і з розвитком технологій постійно розширюється.

У практичній діяльності конкретних підприємств лісового господарства перелік та склад лісових ресурсів може бути визначений, виходячи з природної зони розміщення підприємства, наявного породного і видового складу ресурсів, призначення даної ділянки лісу в рамках виробничої, економічної та облікової політики підприємства. Проте в сучасних умовах актуальною залишається проблема, на якій наголошують С.І. Сенько, О.І. Фурдичко [4, с. 76], яка полягає у відсутності методичних розробок та інструкцій, в яких був би чіткий розпо-

діл ресурсів за їх кількісними та якісними показниками. Якщо склад та перелік лісових ресурсів у кожному підприємстві буде індивідуальний, то кількісні та якісні показники виміру мають бути уніфікованими. У загальному підсумку все це впливатиме на визначення одиниці обліку різних лісових ресурсів.

Проблемою обліку недеревних лісових ресурсів є те, що офіційні дані про їх запаси не лише загалом по Україні, але за окремими регіонами та підприємствами відсутні. Це є однією з перешкод у справі раціонального їх використання та складання реальних планів заготівель. Для визначення грибних, ягідних та інших площ недеревних лісових ресурсів необхідно здійснювати їх натурний облік в кварталах всіх лісових обходів, приймаючи до уваги площі поширення лише промислово значущих продуктів. Виявлення таких площ доцільно проводити за допомогою інвентаризації. Крім фактичного огляду території, можна використовувати спосіб анкетної інвентаризації шляхом опитування державної лісової охорони і місцевого населення з нанесенням отриманої інформації на карту за переважаними видами [5, с. 14]. Є.І. Сенько, О.І. Фурдичко [4, с. 66] доводять, що у лісовому фонді України це можливо здійснити, оскільки всі ліси добре впорядковані, вся лісова площа розбита на відносно невеликі квартали і всі посадові особи державної лісової охорони добре знають свої обходи. Кількісні та якісні показники щодо лісових ресурсів недеревного походження можна визначити досить умовно через складність і трудомісткість процесу [5, с. 8-14] та, у багатьох випадках, відсутність можливості своєчасного здійснення. Проте інформація про наявні лісові ресурси недеревного походження може бути корисною для організації їх раціонального освоєння, що є додатковим джерелом підвищення доходності та прибутковості підприємств лісового господарства.

Отже, частина лісових ресурсів, до якої належать недеревні ресурси, не підлягає достовірному обліку і не може бути достовірно оцінена, тому не відповідає умовам визнання активів. Н.А. Обозов [6, с. 15] ті багатства лісу, які не залучені до господарського обігу, називає державними резервами. Це вдале трактування, оскільки, резервами визначено запаси, які зберігаються для використання в разі потреби або не використані можливості [7]. По-друге, поняття «резерви» є взаємопов'язаним із поняттям «потенціал», що підкреслює значення лісу в економічній сфері. При цьому зауважимо, що в сучасних умовах лісові ресурси можуть перебувати в державній, комунальній та приватній власності, тому уточнення їх належності втрачає актуальність.

Окремим об'єктом бухгалтерського обліку лісу нами виділено продукцію лісового господарства. Оскільки продукція лісового господарства виникає в результаті використання лісових ресурсів і є похідним від них активом, тому логічно класифікувати готову продукцію за походженням на продукцію деревного походження та продукцію недеревного походження, а саме: їстівні гриби, насіння та квіти лікарських трав, плоди та інша зібрана продукція лісу недеревного походження. Отже, узагальнюючим поняттям продукції у лісовому господарстві пропонуємо вважати вилучені з лісу придатні для використання лісові ресурси, які призначені для продажу, переробки або внутрішньогосподарського споживання.

Оскільки частина лісових ресурсів відповідає умовам визнання активів підприємства, то їх необхідно відображати у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності підприємства. Тому з метою узгодження єдиних методичних підходів щодо визнання, визначення вартості та відображення лісових ресурсів і продукції лісового господарства в обліку, доцільною вважаємо пропозицію багатьох вітчизняних науковців щодо

розширення сфери дії П(С)БО 30 «Біологічні активи» [8] щодо лісових ресурсів, незалежно від форми власності та підпорядкування підприємства чи господарства. Відповідно до П(С)БО 30 «Біологічні активи» [8] вважаємо необхідним визнати лісові ресурси, які знаходяться в постійному користуванні у різних лісгосподарських підприємств, їх власністю і включати до складу активів. До таких активів вважаємо необхідним включати усі деревні лісові ресурси, зібрану і оприбутковану продукцію окремих етапів лісгосподарського виробництва та супутніх лісових користувань. Ту частину лісових ресурсів, яку неможливо достовірно оцінити, або відносно яких є впевненість, що вони не принесуть економічної вигоди у майбутньому, вважаємо доцільним розглядати як лісові резерви. Лісові ресурси недеревного походження, які тимчасово або постійно не залучені до господарського обігу, не відповідають умовам визнання активів через невизначеність майбутніх економічних вигод. Проте лісові ресурси недеревного походження, які будуть використані для виготовлення товарної продукції та зібрані населенням для реалізації на ринку, можуть бути відображені як об'єкти стратегічного обліку у складі непередбачених активів. Отже, об'єктами фінансового обліку є фактично зібрані лісові ресурси недеревного походження, що приймають форму готової продукції чи додаткових біологічних активів підприємства лісового господарства або окремого переділу за умов достовірної їх оцінки та ймовірності отримання економічних вигод від використання. Оскільки лісові резерви не відповідають критерію визнання активів у частині отримання економічних вигод, то обліковувати їх можливо в системі позабалансового обліку.

Інструкцією з обліку продукції лісозаготівель, лісопиляння і деревообробки [9] та тимчасовою інструкцією з електронного обліку продукції лісозаготівель, лісопиляння і деревообробки на підприємствах Державного агентства лісових ресурсів України [10] передбачено первинні документи та порядок відображення на рахунках бухгалтерського обліку господарських операцій щодо заготівель, внутрішнього переміщення, реалізації, використання на власні потреби, інші надходження та списання деревної продукції лісового господарства. Але описана методика залишає поза увагою облік такої цінної лісової продукції недеревного походження. Можливі до використання площі недеревних лісових ресурсів зазначені лише в проектах організації розвитку лісового господарства. На практиці при збиранні недеревних лісових ресурсів складають товарно-транспортні накладні ф.1-ТТН (ліс), які одночасно слугують документом на оприбуткування та реалізацію лісової продукції недеревного походження. Тому є потреба в розробці нових та удосконаленні існуючих первинних документів та реєстрів аналітичного і синтетичного обліку лісової продукції недеревного походження. Джерелом інформації про поширення видів лісових ресурсів, в тому числі недеревного походження, можуть бути Акти огляду місць використання лісових ресурсів за минулі аналогічні періоди (додаток 6 до Методичних вказівок [11]), таксаційні картки, пояснювальні записки до таксаційних описів тощо.

Крім того, з метою завчасного пошуку покупців та інших напрямків збуту продукції, планування робіт зі збору, залучення працівників, транспорту, тари тощо необхідно попередньо здійснювати огляд потенційних місць заготівлі лісових ресурсів недеревного походження під час ревізій лісових обходів (майстерських дільниць) відповідно до Інструкції про порядок проведення ревізій лісових обходів (майстерських дільниць) [12]. За результатами проведених ревізій в Актах ревізій доцільно окремо зазначати наявність і умови зростання лісових ресурсів недеревного походження, які мають промислове

значення для конкретного підприємства лісового господарства; наявність та правильність заповнення бланків технічної документації, де зазначається поширення видів лісових ресурсів.

На нашу думку, фактичні дані про заготівлю продукції недеревного походження можна формувати за допомогою Щоденника приймання недеревної продукції від заготівлі. Зазначений документ розроблений нами по аналогії зі Щоденником приймання лісопродукції від заготівлі (форма ЛГ-4), що використовують для деревної продукції. Такі документи складаються щоденно, закриваються в кінці робочого дня матеріально-відповідальними особами, бригадирами, лісничими та іншими посадовими особами відповідальними за освоєння лісових ресурсів. Приймання заготовленої недеревної продукції, як і деревної, може здійснюватись за допомогою кишенькового персонального комп'ютера із створенням для оприбуткування не деревної продукції Специфікації повидового (за видами) обліку (СВО), що буде додатком до Щоденника приймання недеревної продукції лісового господарства. Матеріально-відповідальна особа вибирає в КПК інформацію щодо місяця приймання з зазначенням кварталу, відділу, ділянки (її площі), номеру лісового квитка, за яким здійснювалася заготівля, умов приймання, обсягу заготівлі та інших даних.

По закінченні збору врожаю недеревних лісових ресурсів за кожною відповідною ділянкою можна рекомендувати складати Акт огляду місць використання лісових ресурсів, аналогічно до огляду місць заготівлі деревини. Форма Акта огляду місць використання лісових ресурсів (додаток 6 до Методичних вказівок [11]) може використовуватися для огляду місць заготівлі недеревних лісових ресурсів, із зазначенням: обсягів дозволеної по лісовому квитку та фактично заготовленої лісової продукції недеревного походження (рядок «Інші продукти лісу»); наявності продуктів лісу на день огляду; зауваження та пропозиції, зроблені при огляді тощо. Проте вважаємо за доцільне доповнити акт у заголовній частині реквізитом «Об'єкт використання», де буде зазначатися, деревні чи недеревні лісові ресурси заготовлялися. В основній частині показник «Площа лісосіки» доцільно викласти в редакції «Площа лісосіки (ділянки)». Також необхідно надати можливість деталізувати показник «Інші продукти лісу» промислово значущими видами недеревних лісових ресурсів шляхом наведення довільних граф. В описовій частині доречно передбачити реквізити для характеристики якості проведених робіт по заготівлі недеревних лісових ресурсів.

На роботи по заготівлі продукції недеревного походження власними бригадами (робітниками підприємства) доцільним вважаємо складати Наряд-акт на виконання робіт (форма ЛГ-1). Дані про виконані обсяги робіт в Наряд-акті формуються зі щоденників. Відповідно до Тимчасової інструкції з електронного обліку продукції лісозаготівель, лісопилення і деревообробки на підприємствах Державного агентства лісових ресурсів України [10] Наряд-акт на виконання робіт складається по закінченню заготівлі лісопродукції на ділянці (виділі), або при настанні строку нарахування заробітної плати і затверджується лісничим.

Роботи по заготівлі недеревної продукції за договорами підряду, які здійснюють бригади інших суб'єктів підприємницької діяльності пропонуємо оформляти Актом приймання-передачі робіт по заготівлі продукції недеревного походження, який запропоновано до використання по аналогії з Актом приймання-передачі робіт по заготівлі деревини (форма ЛГ-7). Дані про виконані обсяги робіт в Акті приймання-передачі також можуть бути сформовані зі щоденників. Акт складається по закінченню виконання робіт і обов'язково в кінці місяця.

Матеріально-відповідальній особі інформацію про заготовлену, вивезену на склади, реалізовану та використану на власні потреби лісову продукцію недеревного походження щомісячно доцільно формувати з КПК і в установлені строки подавати в лісництво (цех) Рапорт про рух лісопродукції (форма ЛГ-6). Даний документ за змістом придатний для відображення інформації про рух продукції деревного та недеревного походження, тому назву рекомендуємо узагальнену в такій редакції «Рапорт про рух продукції лісового господарства». До рапорта додаються усі документи з надходження і списання продукції.

У бухгалтерії лісництв на підставі первинних документів з реалізації (відпуску) лісопродукції формується Журнал реалізації лісопродукції (форма ЛГ-19) в розрізі місць реалізації продукції лісового господарства та складається окремо за кожним видом оплати (за готівку, безготівковий розрахунок, в рахунок бартерних операцій тощо). Крім того, у розрізі структурних підрозділів, матеріально-відповідальних осіб або по підприємству в цілому на підставі проведених первинних документів про надходження/відвантаження лісопродукції формується Звіт про рух лісопродукції, який служить підставою для обліку лісопродукції в грошовому виразі в центральній бухгалтерії підприємства лісового господарства. Місячні Звіти про рух лісопродукції від лісництв (цехів) бухгалтерія підприємства зводить в додатки до журналів-ордерів № № 5, 5-1, 5-2 та самі журнали-ордери. Оскільки всі ці реєстри можуть бути використані як для деревної, так і для недеревної продукції, вважаємо доцільним у їх назві термін «лісопродукція» замінити узагальненим поняттям «продукція лісового господарства» та внести розділ про недеревну продукцію з відповідними реквізитами.

Взагалі, для забезпечення нормального функціонування всього суспільства та підвищення ефективності діяльності підприємств лісового господарства при організації обліку лісових ресурсів слід дотримуватись двояких підходів: уніфікація на загальнодержавному рівні (фінансовий облік) та індивідуалізація на рівні кожного підприємства (облікова політика, організація управлінського та стратегічного обліку). Так, підходи щодо оформлення дозвільної документації на використання лісових ресурсів мають бути єдиними для всіх суб'єктів господарської діяльності не залежно від форми власності та відомчого підпорядкування. Обов'язковість ведення обліку освоєння недеревних лісових ресурсів, одиниці їх кількісного виміру, форми первинних документів теж мають бути уніфіковані. Індивідуальними на кожному підприємстві є склад та перелік лісових ресурсів, порядок ведення обліку, перелік документів, що використовуються, оцінка тощо.

Висновки і пропозиції. Основними завданнями державної політики в лісовому господарстві повинні стати заходи щодо освоєння та раціонального використання різного роду продукції лісового господарства, у тому числі і недеревних лісових ресурсів. Об'єктами бухгалтерського обліку у лісовому господарстві пропонуємо виділяти: земельні ділянки лісогосподарського призначення, деревні лісові ресурси, а також продукцію лісового господарства, яка надходить в результаті вирубання дерев чи збирання недеревних лісових ресурсів. До лісових ресурсів, які доречно оцінювати як об'єкти бухгалтерського обліку, на нашу думку, доцільно віднести лісові ресурси деревного походження, а лісові ресурси недеревного походження – у частині зібраної лісової продукції.

Практика свідчить, що система планування та обліку лісової продукції недеревного походження потребує подальшого вдосконалення. Інформація про недеревні ресурси важлива з огляду планування їх раціонального освоєння, контролю за рухом продукції недеревного походження і планування розрахунків з бюджетом щодо рентної плати за спеціальне вико-

ристання лісових ресурсів. Назріла об'єктивна необхідність включити до системи показників виробничо-господарської діяльності підприємств лісового господарства основні економічні показники щодо площ розміщення недревних лісових ресурсів (за видами), заготівлі лісової продукції недревного походження нарівні з іншими видами продукції. Для цього необхідно здійснювати їх натурний облік за допомогою інвентаризації в кварталах всіх лісових обходів, приймаючи до уваги площі поширення лише промислово значущих ресурсів. Облік заготівлі та реалізації недревних лісових ресурсів пропонуємо здійснювати за допомогою первинних документів, реєстрів аналітичного та синтетичного обліку для такого виду ресурсів.

Вищезазначені пропозиції з удосконалення обліку недревних лісових ресурсів дозволять збільшити доходи підприємств лісового господарства, поступлення коштів у бюджет країни, покращити контроль за раціональним використанням лісу, збільшити кількість робочих місць, урізноманітнити харчування, лікування та відпочинок населення. Але формування інформації про використання недревних лісових ресурсів потребує подальших досліджень в напрямку удосконалення програмного забезпечення кишенькових персональних комп'ютерів та форм фінансової, статистичної та внутрішньогосподарської звітності.

Література:

1. Киргизов Н.Я. Вопросы методики оценки лесных земель в Казахском Алтае [Електронний ресурс] // Алтайский филиал Казахского научно-исследовательского института лесного хозяйства / Научные публикации 2007 года. – Режим доступу : <http://insles.skom.kz/index.php/kz/nauchnye-publikatsii>.
2. Поздняков Л.Д. Лесное ресурсоведение / Отв. ред. А.Б. Жуков. – Новосибирск : Изд-во «Наука», 1973. – 119 с.
3. Большой Энциклопедический словарь. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Большая российская энциклопедия ; СПб. : Норинт, 2004. – 1456 с.
4. Сенько Є.І., Фурдичко О.І. Економіка комплексного використання і відтворення харчових ресурсів лісу. – Львів : Місіонер, 1996. – 296 с.
5. Телишевский Д.А. Заготовка недревесной продукции леса. – М. : Лесная промышленность, 1973. – 63 с.
6. Обозов Н.А. Побочные пользования в лесах СССР / Обозов Н.А., Савельев А.Т., Белевцева О.В., Фортунатов И.К. – М. : «Лесная промышленность», 1971. – 152 с.
7. Новий тлумачний словник української мови. В 4-х т. Т. 3 / В. Яременко, О. Сліпущко. – К. : Аконт, 1999. – 927 с.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 18.11.2005 № 790 [Електронний ресурс] // Офіційний веб-портал Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05>.

9. Інструкція з обліку продукції лісозаготівель, лісопиляння і деревообробки на підприємствах Державного комітету лісового господарства України : Затв. Наказом Держкомлісгоспу України від 19 грудня 2003 р. № 205.
10. Тимчасова інструкція з електронного обліку продукції лісозаготівель, лісопиляння і деревообробки на підприємствах Державного агентства лісових ресурсів України : затв. Наказом Державного агентства лісових ресурсів України від 27.06.2012 р. № 202 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lespravo.org.ua/art/333-Timchasova_instrukciya_z_elektronного_obliku_derevini_2012_rik/.
11. Методичні вказівки з відведення і таксації лісосік, видачі лісорубних квитків та огляду місць заготівлі деревини в лісах Державного агентства лісових ресурсів України : затв. Наказом Державного агентства лісових ресурсів України від 21.01.2013 № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://avk-5.ltd.ua/2013/21.01.2013_9.htm.
12. Інструкція про порядок проведення ревізій лісових обходів (майстерських дільниць) : затв. Наказом Державного комітету лісового господарства України від 08.02.2010 р. № 23 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Черкаського обласного управління лісового та мисливського господарства. – Режим доступу : http://lis.ck.ua/uploads/docs/instrykcija_po_reviziji_obxodiv.pdf.

Сторожук Т.Н., Дружинская Н.С. Недревесные лесные ресурсы

Аннотация. В статье обоснована необходимость ведения бухгалтерского учета недревесных лесных ресурсов, что будет способствовать расширению ассортимента продукции предприятий лесного хозяйства, повышению их доходности и прибыльности, а также обеспечению населения пищевыми и лекарственными товарами. Изложены предложения по усовершенствованию документального оформления поступления продукции недревесного происхождения.

Ключевые слова: лесные ресурсы, недревесные лесные ресурсы, лесные резервы, продукция лесного хозяйства, продукция недревесного происхождения.

Storozhuk T.M., Druzhynska N.S. Non-timber forest resources

Summary. The article justified the need to include in the accounting system of non-timber forest resources, which will contribute to expanding the range of products of forestry, increase yield and profitability, and also providing of population food and medicinal commodities. The proposals for improvement of documentary registration of receipt of products of wood origin.

Keywords: forest resources, non-timber forest resources, forest backlogs, forest products, products of unarboreal origin.

*Бондаренко О.В.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри обліку й аудиту,**Національний лісотехнічний університет України*

ВЕКТОРИ АНАЛІТИЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Анотація. Охарактеризовано ознаки, притаманні для організації економічного аналізу в комп'ютерному середовищі, виокремлено вимоги щодо функціонування АРМ, визначено цільові вектори використання АРМ аналітика. Досліджено класифікацію програмного забезпечення аналітичних систем. Проаналізовано сучасний стан розвитку інформаційних технологій для координації аналітичної роботи. Виділено дві основні проблеми: старіння інформаційних технологій та методологія їх використання. Проаналізовано недоліки та переваги централізованої та децентралізованої інформаційної технології, що призвели до необхідності дотримання лінії розумного застосування того чи іншого підходу.

Ключові слова: аналітичні дослідження, інформаційні технології, автоматизоване робоче місце аналітика, комп'ютерне середовище, економічний аналіз, аналітичні програми, комплексна комп'ютеризація аналізу, методологія, цільові вектори.

Постановка проблеми. Аналітичні дослідження, які здійснюються з використанням інформаційних технологій, дають можливість уникнення зайвих затрат часу та знижують ризик наявності помилок. Моделювання та прогнозування економічних явищ і процесів, а також планування та контроль діяльності підприємства практично не можливі без використання відповідного програмного забезпечення. Отже, дослідження аналітичних систем з використанням інформаційних технологій є актуальним.

Аналіз останніх публікацій. Дослідженнями в сфері інформаційних технологій займалися такі вчені, як О. Биков, Ф.Ф. Бутинець, О.С. Височан, Т.В. Давидюк, В.М. Дякон, Т.А. Демченко, А.Д. Загородній, С.В. Івахненко, Я.О. Кислиця, Є.Л. Кожанова, В.І. Крисок, І.Д. Лазаришина, Є.В. Мних, І. Баканов, Н.Г. Твердохліб, С.В. Мельниченко, А. Прокopenko, В.Ю. Семенова, І.Т. Райковська, С.І. Шахрайчук, В.Д. Шквір, А. Шпірко, Р.К. Шурпенкова. Зокрема, І.Т. Райковська досліджувала різні підходи, щодо автоматизації економічного аналізу та складові комп'ютеризації економічного аналізу на підприємстві, В. Сопко зосереджував увагу на сутності поняття «інформаційні технології в аналізі», А.В. Гнатишин досліджував вплив комп'ютеризації на прийняття оперативного економічного рішення.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте науковці недостатньо висвітлили проблему векторів аналітичних досліджень із застосуванням інформаційних технологій. Отже, виникає необхідність об'єктивно дослідити економічні явища та процеси, вивчити можливості інформаційних систем для прийняття та обґрунтування економічних рішень в умовах розвитку ринкової економіки.

Мета статті. Для визначення цільових векторів аналізу в умовах інформаційних технологій, доцільно провести дослідження за напрямками:

- охарактеризувати характерні ознаки, притаманні для організації економічного аналізу в комп'ютерному середовищі;
- визначити цільові вектори аналітичних досліджень із використанням АРМ аналітика;
- дослідити класифікацію програмного забезпечення аналітичних досліджень;
- проаналізувати сучасний етап розвитку інформаційних технологій для координації аналітичної роботи;
- визначити основні проблеми та перспективи вирішення проблем пов'язаних з аналітичним дослідженням.

Виклад основного матеріалу. Для обґрунтування якісного господарського рішення нам необхідна точна, об'єктивна інформація про економічні процеси, явища, умови, в яких функціонує суб'єкт господарювання, чим якісніша інформація, тим якісніше рішення можна прийняти, тим менше ризик виникнення непередбачуваних небажаних наслідків, тим точніші прогнози та адекватніші побудовані моделі. Для цього нам необхідно зібрати економічну інформацію та здійснити певну аналітичну обробку. Аналітична обробка економічної інформації є досить трудомісткий процес, що зумовлено її великим обсягом і необхідністю оперативного отримання даних. Ці фактори дали поштовх до використання інформаційних технологій при проведенні економічного аналізу. У теорії економічного аналізу вже створені основи системного комплексного аналізу, що забезпечують функціональну, технічну, методичну та інформаційну сумісність складових частин аналізу як єдиного цілого [2].

Інформаційні технології (ІТ) – це комплекс взаємопов'язаних наукових, технологічних, інженерних дисциплін, що вивчають методи ефективної організації праці людей, зайнятих обробкою і зберіганням інформації, обчислювальну техніку, методи організації взаємодії з людьми та виробничим обладнанням, їх практичне застосування, а також пов'язані з цією обробкою соціальні, економічні та культурні проблеми. Під інформаційними технологіями при проведенні аналітичних досліджень розуміють сукупність методів пошуку, збирання, накопичення, зберігання й обробки інформації на основі застосування комп'ютерної техніки [4, с. 58]. Характерними при організації економічного аналізу в комп'ютерному середовищі є [3, с. 126]:

- підвищення системності економічного аналізу, що зумовлено необхідністю чітко визначити аналітичні завдання під час їх вирішення в автоматичному режимі;
- аналіз впливу на досліджуваний об'єкт широкого кола внутрішніх і зовнішніх факторів, що сприяє підвищенню ступеня наукової обґрунтованості управлінських рішень, які приймаються на підставі результатів економічного аналізу;
- підвищення достовірності та надійності отриманих результатів економічного аналізу, що забезпечується оперативним коригуванням даних бухгалтерського обліку;
- розширення можливостей реалізації аналітичних досліджень.

Отже, використання комп'ютерів дає можливість у режимі реального часу проводити оперативний та ситуаційний аналіз,

збільшувати можливість проведення багатоваріантного прогностичного аналізу, що передбачає обробку та розрахунок ряду підходів та прийняття оптимальних управлінських рішень шляхом вибору найбільш придатного. Найбільш ефективною організаційною формою проведення економічного аналізу в умовах комп'ютеризації є створення автоматизованих робочих місць (АРМ) аналітиків. АРМ аналітика – це фахово організована обчислювальна система, призначена для автоматизації роботи з аналізу господарської діяльності підприємства, яка являє собою сукупність програм обробки аналітичних даних за методикою комплексного аналізу діяльності підприємства.

Основними вимогами до функціонування АРМ аналітика є:

- своєчасне задоволення потреб управління при проведенні аналізу господарської діяльності;
- можливість надання результатної інформації в табличній і графічній формах;

Експлуатація комплексу АРМ передбачає досягнення таких цільових векторів:

- зниження трудомісткості та вартості аналітичного процесу;
- скорочення строків обробки аналітичних даних, підвищення їх якості та достовірності;
- створення умов для переходу до без паперової технології обробки аналітичних даних;
- забезпечення дотримання термінів надання результатів аналізу;

– підвищення гнучкості й забезпечення управління аналітичним процесом;

- удосконалення організації праці аналітичних працівників. АРМ аналітика перетворює аналітичну підсистему на постійно діючий фактор підвищення ефективності виробництва за рахунок активізації всієї інформаційної системи підприємства [6, с. 57].

Варто зазначити, що комп'ютерний аналіз безпосередньо пов'язаний з бухгалтерським обліком, а також використовує його дані в автоматизованих системах бухгалтерського обліку, в організації облікового процесу ІТ розуміють як людино-машинну систему, що забезпечує автоматизоване виконання функцій облікового працівника. ІТ забезпечують автоматизацію методу бухгалтерського обліку та інших функцій управління в інформаційних системах. Їх сукупність створює інформаційну технологію управління.

Автоматизація бухгалтерського обліку значно зменшує трудомісткість ведення обліку та зменшує ризик існування помилок в обліку, чим достовірніша інформація, що надає бухгалтерський облік, тим достовірніше уявлення буде про економічні процеси на підприємстві. Програмне забезпечення аналітичних досліджень можна класифікувати так:

- окремі аналітичні програми, сумісні з власними бухгалтерськими програмами, які дозволяють проводити аналіз на підставі даних бухгалтерського обліку і бухгалтерської звітності, сформованої за допомогою програмного забезпечення;
- програмний продукт, який включає як обліковий, так і аналітичний блок;
- універсальні аналітичні програми;
- спеціальні аналітичні програми, які вирішують специфічні завдання економічного аналізу в різних галузях економіки.

Прикладом таких програм можна назвати:

- програмний комплекс «ОФО-Банк» формує звітність та розраховує основні показники діяльності банку;
- програми «Аналіз фінансового стану страхових організацій Professional», «Парус-Страхование» призначені для обліку і аналізу господарської діяльності страхових організацій;

– програма «АВЕРС» призначена для розрахунку і формування будівельних кошторисів та ресурсних відомостей;

- програми «ИНЭК-Аналитик», «ИНЭК-Инвестор» дають можливість розробляти бізнес плани та інвестиційні проекти, а також оцінювати їх економічну ефективність [8, с. 83].

На нашу думку, серед програм аналізу фінансового стану підприємства найбільшого розвитку і розповсюдження набули програми ретроспективного аналізу, який проводиться на основі даних фінансової звітності організації за декілька звітних періодів, що є основним джерелом інформації при розрахунку фінансових коефіцієнтів.

Сучасний етап розвитку економіки й обчислювальної техніки вимагає аналітиків-професіоналів для координації аналітичної роботи. Такий фахівець повинен володіти не тільки методами і прийомами економічного аналізу, а й економічним мисленням, знати основні техніко-економічні показники й джерела інформації, з яких можливе отримання показників для вирішення аналітичних завдань, опис алгоритмів аналітичних показників, чітке уявлення вигляду і змісту вихідної інформації, реальне визначення термінів подання вихідної інформації для складання аналітичних записок і ухвалення оперативних управлінських рішень. Результатом роботи аналітика є отримання даних, які характеризують діяльність підприємства з виконання прогностичних показників і підвищення ефективності виробництва, динаміки показників за ряд періодів, ступінь впливу на узагальнюючі показники діяльності різних факторів. При проведенні аналітичних досліджень ефективність роботи аналітика багато в чому залежить від досконалості методики аналізу, від того, наскільки вона відповідає сучасним вимогам управління виробництвом, а також технічним можливостям персонального комп'ютера [5, с. 142].

Комплексна комп'ютеризація аналізу є основою збереження його цілісності. Необхідність комплексного проведення аналітичних досліджень різних напрямів стає основною причиною об'єднання функціональних можливостей аналітичних програм. Це дає можливість оцінити та проаналізувати поточний і прогностичний фінансовий стан господарського суб'єкта, вибрати найкращу стратегію розвитку, розробити інвестиційні проекти та бізнес-плани, ефективно управляти збутовою й маркетинговою діяльністю тощо [1, с. 94].

Незважаючи на широкі можливості сучасних аналітичних комп'ютерних програм, більшість із них не повністю відповідають критеріям і характеристикам комплексного економічного аналізу. Зараз інформаційні технології впроваджуються на багатьох підприємствах, організаціях та різних органах влади. Розроблені концепції впровадження ІТ у наукові заклади, банки. Наприклад, Концепція впровадження інформаційних технологій у законодавчих органах влади передбачає як автоматизацію самого процесу, так і аналізу роботи, налагодження спілкування між різними органами влади та населенням.

Україна за рівнем розвитку інформаційних технологій у світі посідає 75 місце (2011; Всесвітній економічний форум у своїй шостій щорічній доповіді). У попередньому рейтингу Україна займала 76 позицію.

Проаналізувавши сучасний стан розвитку інформаційних технологій для аналітичної роботи, зазначимо, що єдина конкурентна перевага, яку має наша країна у цьому аспекті, це традиційно сильні ІТ-кадри, тобто в Україні дуже високий рівень підготовки програмістів. Україна є одним із світових центрів офшорного програмування.

Важливою частиною будь-якого аналітичного дослідження являється постановка проблем, які стосуються даного питання, а також перспективи розв'язання проблем [9, с. 35].

Першою проблемою є старіння інформаційної технології. Для інформаційних технологій є цілком природним те, що вони застарівають і замінюються новими. Так, наприклад, на зміну технології пакетної обробки програм на великий ЕОМ в обчислювальному центрі прийшла технологія роботи на персональному комп'ютері на робочому місці користувача [10, с. 87].

При впровадженні нової інформаційної технології в організації необхідно оцінити ризик відставання від конкурентів у результаті її неминучого старіння з часом, тому що інформаційні продукти, як ніякі інші види матеріальних товарів, мають надзвичайно високу швидкість змінюваності новими видами або версіями. Періоди змінюваності коливаються від декількох місяців до одного року. Якщо в процесі впровадження нової інформаційної технології цьому фактору не приділяти належної уваги, можливо, що до моменту завершення перекладу фірми на нову інформаційну технологію вона вже застаріє і прийдеться вживати заходів до її модернізації. Такі невдачі з впровадженням інформаційних технологій звичайно пов'язують з недосконалістю технічних засобів, тоді як основною причиною невдач є відсутність або слабка пропрацьованість методології використання інформаційної технології [7, с. 77].

Друга проблема полягає в методології використання інформаційної технології. Централізована обробка інформації на ЕОМ обчислювальних центрів була першою історично сформованою технологією. Створювалися великі обчислювальні центри колективного користування, оснащені великими ЕОМ (у нашій країні – ЕОМ СС). Застосування таких ЕОМ дозволяло обробляти великі масиви вхідної інформації та отримати на цій основі різні види інформаційної продукції, яка потім передавалася користувачам. Переваги методології централізованої технології:

- можливість звернення користувача до великих масивів інформації у вигляді баз даних і до інформаційної продукції широкої номенклатури;
- порівняльна легкість впровадження методологічних рішень по розвитку й удосконаленню інформаційної технології завдяки централізованому прийняттю.

Недоліки такої методології:

- обмежена відповідальність нижчого персоналу, який не сприяє оперативному отриманню інформації користувачем, тим самим перешкоджаючи правильності виробітку управлінських рішень;
- обмеження можливостей користувача у процесі отримання і використання інформації.

Децентралізована обробка інформації пов'язана з появою персональних комп'ютерів і розвитком засобів телекомунікацій. Вона дуже істотно потіснила попередню технологію, оскільки дає користувачу широкі можливості в роботі з інформацією і не обмежує його ініціатив.

Перевагами такої методології є:

- гнучкість структури, що забезпечує простір ініціативам користувача;
- посилення відповідальності нижчої ланки співробітників;
- зменшення потреби у користуванні центральним комп'ютером і, відповідно, контролю з боку обчислювального центру;
- більш повна реалізація творчого потенціалу користувача завдяки використанню засобів комп'ютерного зв'язку.

Проте ця методологія має і свої недоліки:

- складність стандартизації через велику кількість унікальних розробок;
- психологічне неприйняття користувачами рекомендованих обчислювальним центром стандартів готових програмних продуктів;

– нерівномірність розвитку рівня інформаційної технології на локальних місцях, що в першу чергу визначається рівнем кваліфікації конкретного працівника.

На нашу думку, описані переваги і недоліки централізованої і децентралізованої інформаційної технології призвели до необхідності дотримуватися лінії розумного застосування і того, і іншого підходу.

Такий підхід назвемо раціональною методологією і покажемо, як у цьому разі будуть розподілятися обов'язки [6, с. 67]:

- обчислювальний центр повинен відповідати за вироблення загальної стратегії використання інформаційної технології, допомагати користувачам як у роботі, так і в навчанні, встановлювати стандарт і визначати політику застосування програмних і технічних засобів;

- персонал, який використовує інформаційну технологію, повинен дотримуватися вказівок обчислювального центру, здійснювати розробку своїх локальних систем і технологій відповідно до загальної плану організації.

Отже, раціональна методологія використання інформаційної технології дозволить досягти більшої гнучкості, підтримувати загальні стандарти, здійснити сумісність інформаційних локальних продуктів, знизити дублювання діяльності тощо.

Висновки і пропозиції. На основі проведеного дослідження щодо цільових векторів організації аналітичних розрахунків із застосуванням інформаційних технологій доцільно зробити такі висновки і пропозиції:

- охарактеризовано ознаки, притаманні організації економічного аналізу в комп'ютерному середовищі, виокремлено вимоги щодо функціонування АРМ, визначено цільові вектори використання АРМ аналітика, що дали можливість у режимі реального часу проводити оперативний та ситуаційний аналіз, збільшувати можливість проведення багатоваріантного прогностичного аналізу, що передбачає обробку та розрахунок ряду підходів та прийняття оптимальних управлінських рішень шляхом вибору оптимального. Найбільш ефективною організаційною формою проведення економічного аналізу в умовах комп'ютеризації є створення АРМ аналітиків;

- досліджено класифікацію програмного забезпечення аналітичних систем, варто зазначити, що комп'ютерний аналіз безпосередньо пов'язаний з бухгалтерським обліком, а також використовує його дані в автоматизованих системах бухгалтерського обліку, в організації облікового процесу ІТ розуміють як людино-машинну систему, що забезпечує автоматизоване виконання функцій облікового працівника. ІТ забезпечують автоматизацію методу бухгалтерського обліку та інших функцій управління в інформаційних системах. Їх сукупність створює інформаційну технологію управління;

- проаналізовано сучасний стан розвитку інформаційних технологій для координації аналітичної роботи, зазначимо, що єдина конкурентна перевага, яку має наша країна у цьому аспекті, – це традиційно сильні ІТ-кадри, тобто в Україні дуже високий рівень підготовки програмістів. Україна є одним зі світових центрів офшорного програмування;

- виділено дві основні проблеми: старіння інформаційних технологій та методологія їх використання. Проаналізовано недоліки та переваги централізованої та децентралізованої інформаційної технології, що призвели до необхідності дотримуватися лінії розумного застосування того чи іншого підходу. Щодо перспектив вирішення проблем, пов'язаних інформаційними технологіями аналітичних досліджень, то дане питання стане предметом подальших наукових пошуків.

Література:

1. Про електронні документи та електронний документообіг : Закон України від 22.05.2003 р. // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 36. – С. 275.
2. Биков О. Новітні інформаційні технології в навчально-виховному процесі // О. Биков / Школа. – 2008. – № 7. – С. 150-156.
3. Бутинець Ф.Ф. Інформаційні системи бухгалтерського обліку : підручник // Ф.Ф. Бутинець, С.В. Івахненко, Т.В. Давидюк, С.І. Шахрайчук. – Друге вид., перероб і доп. – Житомир : ПП «Рута», 2002. – 544 с.
4. Кислиця Я.О. Економічний аналіз // Я.О. Кислиця. – К., 2003. – 171 с.
5. Кожанова Є. Л. Економічний аналіз : курс лекцій / Є.Л. Кожанова. – Х., 2003. – 212 с.
6. Крисюк В.І., Дякон В.М., Демченко Т.А. Бухгалтерський облік із використанням комп'ютерних технологій: на прикладі програми «1С:Бухгалтерія 7.7 для України» (Практикум) // В.І. Крисюк, В.М. Дякон, Т.А. Демченко. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2005. – 173 с.
7. Мних Є.В. Економічний аналіз : підручник // Мних Є.В. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с.
8. Семенова В.Ю. 1С: Підприємство 7.7, 1С: Бухгалтерія 7.7 для України. Національні стандарти : навч. посібник // В.Ю. Семенова. – К., 2001.
9. Шквір В.Д. Інформаційні системи і технології в обліку // В.Д. Шквір, А.Д. Загородній, О.С. Височан. – Львів : Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2003. – 268 с.
10. Шпірко А., Прокопенко А. Впровадження та ефективного використання електронного документообігу й електронного підпису в Україні: проблеми, нові можливості, шляхи розвитку // А. Шпірко, А. Прокопенко / Вісник НБУ. – 2005. – № 3. – С. 36-41.

Бондаренко О.В. Векторы аналитических исследований с применением информационных технологий

Аннотация. Охарактеризованы признаки организации экономического анализа в компьютерной среде, выделены требования относительно функционирования АРМ, определены целевые векторы использования АРМ аналитика. Исследована классификация программного обеспечения аналитических систем. Проанализировано современное состояние развития информационных технологий для координации аналитической работы. Выделены две основные проблемы – это старение информационных технологий и методология их использования. Проанализированы недостатки и преимущества централизованной и децентрализованной информационной технологии, что привело к необходимости соблюдения линии разумного применения того или иного подхода.

Ключевые слова: аналитические исследования, информационные технологии, автоматизированное рабочее место аналитика, компьютерная среда, экономический анализ, аналитические программы, комплексная компьютеризация анализа, методология, целевые векторы.

Bondarenko O.V. Vectors of analytical studies with the application of information technology

Summary. Describes the characteristics inherent to the organization for economic analysis in the computer environment, the special requirements regarding the operation of the AWP, determined by the target vectors using AWS Analytics. Investigated software classification analysis systems. Analyzed the current state of development of information technologies to coordinate analytical work. There are two main issues – the aging of information technology and the methodology for their use. Analyzed the advantages and disadvantages of centralized and decentralized information technology has led to the need to respect the line of the reasonable use of one approach or another.

Keywords: analytical studies, information technology, automated workplace of an analyst, computer environment, economic analysis, analytical software, comprehensive computerization of the analysis, methodology, target vectors.

Гуріна Н.В.,

*к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку,
Національний університет державної податкової служби України*

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ПОТРЕБ УПРАВЛІННЯ

Анотація. У статті розглянуто підходи до виокремлення класифікаційних ознак витрат, розроблених вітчизняними та зарубіжними вченими. Досліджено особливості класифікації витрат деревообробних підприємств та їх вплив на прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: витрати, класифікація, групування витрат, центр витрат, центр відповідальності, деревообробні підприємства.

Постановка проблеми. У сучасних умовах ринкової економіки на результати діяльності підприємства впливають зовнішні та внутрішні фактори. Тому з метою прийняття ефективних управлінських рішень в умовах постійної динаміки ринкової кон'юнктури керівництво потребує достатньої інформації про стан як внутрішніх чинників (суми понесених витрат, отриманих доходів і результатів діяльності підприємства), так і зовнішнього середовища (попит на продукцію, цінову політику конкурентів, загальноекономічні тенденції).

Пошук резервів економії, зростання прибутку та рентабельності підприємства зумовлює розробку чітко налагодженого організаційно-методичного забезпечення обліку витрат, які є інформаційною базою в системі управління. Це зумовлює важливість класифікації витрат підприємства з урахуванням особливостей його роботи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у формування системи ведення обліку витрат підприємств зробили відомі вітчизняні науковці: О.С. Бородкін, О.М. Брадул, Ф.Ф. Бугинець, А.М. Герасимович, С.Ф. Голов, Н.М. Грабова, Н.О. Гура, О.В. Зінченко, Т.О. Каменська, Р.О. Костирко, Т.Г. Маренич, Л.В. Нападковська, М.С. Пушкар, М.В. Реслер, В.В. Сопко, М.І. Скрипник, Н.М. Ткаченко, Ю.С. Цаль-Цалко, В.О. Шевчук.

Значну увагу дослідженню теорії та практики обліку витрат приділяли російські вчені: В.Б. Івашкевич, Т.А. Коханова, В.Ф. Палій, Ю.А. Соколов, Я.В. Соколов, А.Д. Трусов, А.Д. Шеремет, а також відомі зарубіжні вчені-економісти: К. Друрі, Р. Ентоні, Т. Скоун, Д. Хенсен, Ч. Хорнгрен, Дж. Шанк.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Різноманітність економічної категорії «витрати» пояснює відсутність єдиного підходу до виокремлення їх класифікаційних ознак, на які мають вплив різноманітність витрат і технологічні особливості підприємства.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є обґрунтування теоретико-методичних положень і розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення класифікації витрат підприємств як передумови їх ефективного розвитку.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах ринкової економіки для підприємств різних галузей важливим є процес контролювання витрат, що забезпечує зниження собівартості виробленої продукції та гарантує отримання прибутку. Важливу роль при цьому відіграє класифікація витрат. Витрати підприємства можна класифікувати за різними ознаками [13].

Класифікація витрат потрібна для визначення вартості продукції та, відповідно, для ціноутворення. Велике значення має класифікація витрат для управління ними і, передусім, при калькулюванні собівартості продукції для різних потреб управління [2]. Одним із перших науковців, який здійснив класифікацію витрат, був В.І. Стоцький. Він поділив їх на основні, накладні; прямі, непрямі; змінні, постійні. Пізніше М.Х. Жебрак доповнив її комплексними та одноелементними; виробничими, невиробничими; плановими та позаплановими. На думку К. Друрі [3], в обліку накопичується інформація в розрізі таких витрат, як матеріальні витрати, витрати на робочу силу та накладні витрати. Узагальнені витрати розподіляються: для калькулювання та оцінки собівартості виробленої продукції, для планування і прийняття управлінських рішень та для здійснення процесу контролю і регулювання.

В економічній літературі найчастіше зустрічається класифікація витрат за економічними елементами та за статтями калькуляції. Групування витрат за економічними елементами дає можливість контролювати витрати виробництва, але не дозволяє отримати повну і змістовну інформацію про витрати й не дає можливості обчислити собівартість окремих видів продукції та виявити загальний обсяг витрат окремих структурних підрозділів.

МСБО 1 «Подання фінансових звітів» [5] пропонує класифікувати витрати за двома ознаками: за характером витрат і за призначенням витрат (за собівартістю реалізації). За характером витрати можна поділити на групи: амортизація, витрати на придбання матеріалів, транспортні витрати, винагороди працівникам тощо. За аналогічним принципом здійснено класифікацію за елементами витрат, подану в П(С)БО 16 «Витрати» [9].

За призначенням витрати можна поділити на групи: собівартість реалізації, витрати на збут, адміністративні витрати тощо. За подібними ознаками класифікація витрат подана у формі 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупні доходи)».

Класифікація витрат за економічними елементами найчастіше використовується у фінансовому обліку, зокрема, для складання форми 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупні доходи)». Така класифікація дозволяє визначати й аналізувати структуру витрат на виробництво та реалізацію продукції (робіт, послуг) [13]. Залежно від питомої ваги того чи іншого елемента у загальній сумі витрат конкретні виробництва відносять до матеріаломістких (з найбільшою питомою вагою матеріальних витрат в собівартості), до трудомістких (з найбільшою питомою вагою трудових витрат в собівартості) та фондомістких (з найбільшою питомою вагою амортизації основних засобів у собівартості) [12].

Отже, групування витрат за економічними елементами дає можливість одержати інформацію про витрачені ресурси та їх вартість. Проте можна стверджувати, що таке групування не дозволяє здійснити контроль та проаналізувати витрати за їх цільовим призначенням, зокрема за видами виробів. З такою метою використовують групування витрат за статтями калькуляції, яке залежить від методу планування, технології виробництва та

класифікація надає можливість отримувати детальну інформацію про стан витрат з метою їх аналізу та сприяє прийняттю обґрунтованих ефективних управлінських рішень.

Отже, витрати доречно групувати в розрізі видів виробництв (основне, допоміжне), служб та інших адміністративно відокремлених структурних підрозділів, цехів, дільниць, технологічних переділів (місць виникнення витрат).

Дослідження економічної літератури дає можливість зробити висновок що загальній класифікації витрат приділяється значна увага і дане питання досить широко розкрито. Але стосовно деревообробних підприємств існує деяка невизначеність. Зокрема, для таких підприємств необхідно запропонувати класифікацію, яка, враховуючи і систематизуючи попередній досвід, сприяла б підвищенню достовірності облікових даних та ефективному контролю за рівнем витрат.

Не можна не погодитися з В.В. Сопко [13], який зазначає, що існують два підходи до побудови обліку витрат: виробничий (суть якого полягає в управлінні витратами) і маркетинговий (спрямований на управління результатами). Поняття «управління витратами» включає здійснення обліку витрат в розрізі їхніх видів та місць виникнення, а також здійснення постійного контролю рівня витрат з метою зниження загальної суми витрат виробничої та маркетингової діяльності підприємства.

У результаті дослідження запропоновано розширити класифікаційні ознаки витрат з метою забезпечення контролю не тільки за видами діяльності, періодичністю, елементами витрат, але і за місцями виникнення, доцільністю та результативністю їх здійснення. Запропоновані класифікаційні ознаки наведені на рисунку 2.

Виходячи із запропонованої класифікації доцільно розібратися з деякими термінами. Так, пропонується виокремити такі класифікаційні ознаки витрат, як:

– доцільність здійснення. Дана класифікаційна ознака включає витрати ефективні (ті витрати, які виникають в результаті раціонального використання ресурсів) та неефективні (витрати, які виникають в результаті нераціонального використання ресурсів);

– результативність здійснених витрат за відношенням до звітного періоду. До даної класифікаційної ознаки, слід віднести витрати продуктивні (витрати, здійснення яких призвело до створення активу і збільшення зобов'язань у звітному періоді) та непродуктивні (або тимчасово непродуктивні) (витрати, в результаті виникнення яких у звітному періоді відбулося збільшення зобов'язань, але це не призвело до створення активу);

– за центрами відповідальності та центрами витрат. Запропоновано виділити такі центри відповідальності та центри витрат:

- центр відповідальності «Основне виробництво» (до якого відносять: центри витрат: «Лісопилна ділянка», «Розкрій матеріалів», «Первинна машинна обробка», «Оздоблення деталей», «Збірка»);

- центр відповідальності «Допоміжне виробництво»; центр відповідальності «Загальновиробничі витрати»;

- центр відповідальності «Загальногосподарські витрати».

Висновки і пропозиції. Отже, внаслідок проведеного дослідження зроблено висновок, що користування деревообробними підприємствами стандартною класифікацією витрат є недоцільним. Запропонована класифікація забезпечуватиме



Рис. 2. Класифікація витрат деревообробних підприємств

Джерело: уточнено автором, опрацювавши джерела [1; 2; 6; 10; 11]

не тільки групування їх за підрозділами, функціями, центрами відповідальності, видами діяльності, виробами, територіями, періодами, обчислення фактичної собівартості та порівняння її з очікуваною та стандартною, але і дасть можливість приймати управлінські рішення з метою підвищення ефективності діяльності підприємств. Облік витрат за центрами відповідальності є частиною управлінського (внутрішньогосподарського) обліку, оскільки дає можливість оцінювати діяльність окремих центрів відповідальності (структурних підрозділів) та відповідальних осіб. За результатами дослідження очевидні переваги ведення обліку витрат за центрами відповідальності або за місцями виникнення, що дозволяє впливати на калькулювання продукції, а здійснення контролю надасть можливість працювати на зниження собівартості, а отже і зростання прибутку.

Перспективами подальших досліджень є вивчення впливу витрат на прийняття управлінських рішень з метою підвищення ефективності роботи підприємства.

Література:

1. Бутинець Ф.Ф. Витрати виробництва та їх класифікація для потреб управління / Ф.Ф. Бутинець // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : міжнар. зб. наук. праць / Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – 2012. – № 1(22). – С. 11-18.
2. Голов С.Ф. Управлінський облік : [підручник] / С.Ф. Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.
3. Друри К. Управленческий и производственный учет / Колин Друри. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 528 с.
4. Івашкевич В.Б. Бухгалтерський учет в условиях совершенствования хозяйственного механизма / Виталий Борисович Івашкевич. – М. : Финансы и статистика, 1982. – 175 с.
5. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_013.
6. Нападівська Л.В. Управлінський облік: суть, значення та рекомендації щодо його використання в практичній діяльності вітчизняних підприємств / Л.В. Нападівська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 8-9. – С. 50-63.
7. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів від 07 лютого 2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo.htm>.
8. Палий В.Ф. Управленческий учет издержек и доходов / В.Ф. Палий. – М. : Инфра-М. – 2009. – 278 с.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів від 31 березня 1999 р. № 87 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo.htm>.
10. Соколов Ю.А. Расходы организаций / Ю.А. Соколов. – М. : Издательство «Альфа-Пресс», 2006. – 224 с.
11. Соколов Я.В. Учет доходов и расходов и показатели финансового положения организации / Я.В. Соколов, М.Л. Пятав // Бухгалтерский учет. – 2002. – № 2. – С. 54-61.
12. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством : [навч. посіб.] / В.В. Сопко. – К. : КНЕУ, 2006. – 526 с.
13. Сопко В.В. Бухгалтерський облік на підприємствах з особливостями швейної галузі : практичний посібник / Василь Васильович Сопко. – Ужгород ІВА, 2007. – 440 с.
14. Шатохіна О.І. Бухгалтерський облік і аудит затрат виробничої діяльності підприємств вугледобувної промисловості : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04. / О.І. Шатохіна. Державна академія статистики, обліку та аудиту. – К., 2006. – 20 с.

Гурина Н.В. Классификация расходов предприятия для потребностей управления

Аннотация. В статье рассмотрены подходы к выделению классификационных признаков расходов, разработанных отечественными и зарубежными учеными. Исследованы особенности классификации расходов деревообрабатывающих предприятий и их влияние на принятие управленческих решений.

Ключевые слова: расходы, классификация, группирование расходов, центр расходов, центр ответственности, деревообрабатывающие предприятия.

Gurina N.V. Classification of charges of enterprise for the necessities of management

Summary. In the article the features of classification of charges of woodworking enterprises are investigational and their influence is considered on acceptance of administrative decisions.

Keywords: charges, classification, grouping of charges, center of charges, woodworking enterprises.

*Даньків Й.Я.,
к.е.н., професор,
завідувач кафедри обліку й аудиту,
Карпатський інститут підприємництва університету «Україна»*

*Остап'юк М.Я.,
к.е.н.,
професор кафедри обліку, аудиту та фінансів,
Карпатський інститут підприємництва університету «Україна»*

*Панасюк В.М.,
к.е.н.,
доцент кафедри обліку у виробничій сфері,
Тернопільський національний економічний університет*

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЯК СПОКОНВІЧНА НАРОДНА НАУКА І ПІДґРУНТЯ ЕКОНОМІКИ (до 520-річчя публікації першої книги по бухгалтерському обліку)

Анотація. У статті обґрунтовується необхідність виникнення, історія розвитку і вдосконалення бухгалтерського обліку як народної науки, яка виникла в результаті потреб матеріального виробництва. Всупереч недолугим концепціям так званих економістів, незаслужено бухгалтерська наука відсторонена на задній план серед економічних наук. В даній статті автори ще раз, в доказовій формі, повертають бухгалтерській науці передові позиції у низці економічних наук.

Ключові слова: бухгалтерський облік, бухгалтерська наука, економічні науки, матеріальне виробництво, об'єкт обліку, рахівництво, торгівля, доходи, витрати, рахунки, книги, бухгалтер.

Постановка проблеми. «Бухгалтерський облік стоїть вище за всі науки і мистецтва, бо всі мають в ньому потребу, а він ні в кому не має потреби, без бухгалтерського обліку світ був би некерованим і люди не змогли б розуміти один одного» (Бартоломео де Солозано – іспанський вчений, теоретик бухгалтерського обліку XVIII ст.).

Історію та значимість тієї чи іншої науки неможливо описати повністю та з великою достовірністю. Не ставили це собі на мету і автори. Однак є низка завдань, які вчені вирішили дослідити: насамперед оцінити авторитет практичної бухгалтерії та бухгалтерського обліку як народної науки протягом тривалого шляху їх розвитку, належно оцінити та винести урок з інтелектуальних пошуків наших вчених-економістів, практиків з метою вдосконалення їх доробок на основі багатвікових досягнень, традицій і перспективних наукових праць. Поставити бухгалтерську науку на передові позиції серед економічних наук.

Подальший розвиток обліку в напрямі формування саме бухгалтерського обліку сприяв розвитку виробничих відносин і продуктивних сил. Бухгалтерський облік, який сформувався в цей історичний період, розвивався на різних територіях різними народами, а потім різними державами. Сьогодні, маючи єдину історично відпрацьовану методологічну основу обліку, яка ґрунтується на подвійному записі, рахунках та балансі в різних регіонах та континентах, присутній свій національний колорит облікової культури. Навіть стандартизація облікових процесів не може цьому завадити. Це ще раз підтверджує, що розвиток і вдосконалення бухгалтерського обліку відбувалися

поступово, можливо стихійно, в різних країнах. Що стосується Європи, то тут, безперечно, основне місце належить Італії, як історичному методологічному центру облікової культури, але в жодному разі не винахіднику сучасної бухгалтерії (балансу, рахунків, подвійного запису). В подальшому в розвиток бухгалтерського обліку та бухгалтерської науки свій значний внесок зробили такі країни, як Франція, Німеччина, Голландія (тепер Нідерланди), Англія, а згодом і США.

Отже, інтернаціоналізація бухгалтерського обліку, яка знайшла своє відображення в національних стандартах, формувалась історично, еволюційно на основі національних бухгалтерських шкіл передових країн Європи.

Актуальність нашої теми зумовлена тим, що кожний етап розвитку науки закономірно пов'язаний із попереднім. Облік розвивається й удосконалюється завдяки розумній інтерпретації та доповненню вчених і практиків попередніх епох.

Установити достовірно час зародження бухгалтерського обліку не можливо, оскільки процес його розвитку відбувався паралельно з поступовим розвитком виробництва, обміну, грошового обігу та банківської справи.

Дослідження історії виникнення подвійної бухгалтерії, податкової системи та правової культури дає змогу подолати труднощі в процесі пізнання нових господарських явищ, пояснити раніше невідомі нам історичні факти. Необхідність вивчення історії становлення, розвитку та вдосконалення бухгалтерського обліку з урахуванням напрацювань вітчизняних і зарубіжних учених як однієї з основних економічних наук визначають актуальність теми статті.

Мета статті – на основі становлення та теоретичного відтворення інтернаціональної обліково-правової культури довести провідну роль бухгалтерської науки в складі економічних наук і як підґрунтя економіки в цілому.

У розвитку історії обліку вагомий внесок зробили вітчизняні та зарубіжні вчені М. Білуха, Ф. Бутинець, Б. Валуєв, О. Галкін, М. Кужельний, А. Кузьмінський, І. Малишев, П. Німчинов, В. Сопко, В. Швець, Й. Даньків, М. Лучко, М. Остап'юк, О. Галаган, М. фон Дітмар, М. Купер, М. Лунський, В. Макаров, В. Палій, М. Помазков, П. Прудон, О. Рудановський, Є. Сіварс, Я. Соколов, Б. де Солозано, Раймонд де Рувер, Й. Шер.

Виклад основного матеріалу. Бухгалтерський облік як комплекс наукових категорій, як рахунковедення, дозволяє виявити і оцінити суть практичної діяльності будь-якої бухгал-

терії в будь-якій точці земної кулі. Ці категорії в своїх витках мали початком господарську діяльність. Саме матеріальне виробництво створило необхідність рахунку, потребу в ньому. А вже в обліку, вже на самих початках, були закладені три його принципи: порядок, бережливість, праця, які забезпечували могутність і добробут країни та нації. Образно кажучи, бухгалтерський облік – це скелет тіла, який слугує йому міцною, але невидимою опорою. Однак цей «скелет» сформувався не відразу.

Якщо проводити дану паралель з біологією, то так само, як хребетні пішли від одноклітинних, так і бухгалтерський облік ще до нашої ери виник із самої простої лічби. Для цього необхідно поринути в історію і прослідкувати весь еволюційний процес розвитку бухгалтерського обліку (рахівництва) і як самостійної науки (рахунковедення). На питання, коли все це зародилося і виникло, вчені дають такі відповіді.

Шість тисяч років тому, тобто тоді, коли почалась цілеспрямована реєстрація фактів господарського життя; 520 років тому, коли вийшла відома в усьому світі праця Луки Пачолі «Трактат про рахунки и записи» і почалося літературне обґрунтування обліку, і, нарешті, 100 років тому, коли з'явилися перші теоретичні розробки. Ці відповіді, підходи, узагальнення є справедливими, адже 6 тисяч років бухгалтерія існує як практична діяльність, рахівництво, спосіб розуміння і відображення господарського процесу – як його мова; 520 років бухгалтерія існує – як предмет літературного викладення, частина літературної мови і понад 100 років існує як самостійна наука – рахунковедення, як спосіб розуміння обліку, його мова. Рахівництво і рахунковедення з цього моменту існують паралельно і самостійно.

На гербі бухгалтерів, що визнаний як інтернаціональна емблема облікових працівників, зображені сонце, ваги та крива Бернуллі і написаний девіз «Наука, довіра, незалежність». Сонце символізує освітлення бухгалтерським обліком фінансової діяльності, ваги – баланс, а крива Бернуллі – символ того, що облік буде існувати вічно [1, с. 11-13].

Прийоми рахівництва не у всі часи були однакові, вони поступово змінювалися і вдосконалювалися. Але вміння рахувати, вміння рахівництва, виникло в людства не відразу. Спочатку користувалися прийомами мнемоніки (мистецтво розвитку пам'яті). Доводилося згадувати те, що було зроблено раніше, по пам'яті приводити в порядок свої господарські операції, щоби діяти цілеспрямовано на перспективу. Але з часом люди поступово навчилися рахувати, вести рахунок своїм знаряддям, своїм запасом тощо. При відсутності писемності самим примітивним способом рахунок здійснювався у вигляді зарубок на камені, деревах кістках тощо.

Вже в умовах первіснообщинного ладу маємо господарський облік, який представляв собою певну систему. Про наявність і характер такого обліку можна говорити виходячи з даних первісних індіанських общин, які збереглися частково і до наших днів. Там знаходимо «бухгалтера», який веде облік землеробським операціям, кадаструючи і реєструючи все, що сюди відноситься. Так як община являє собою єдине ціле, то облік здійснюється в ній в інтересах всієї общини. Її «бухгалтер» є общинний «чиновник», який виконує свої функції в інтересах всієї общини і тому одержує **утримання** за рахунок всієї общини.

Але вже в цьому господарському обліку первісних общин появляються коріння розвитку в майбутньому двох основних видів обліку. «Бухгалтер» цих общин «кадаструє», тобто проводить інвентаризацію земельних угідь. Це – зародок майбутньої (земельної або сільськогосподарської в даному випадку)

статистики. Поряд з цим він «реєструє» землеробські операції, але це вже зародження бухгалтерського обліку.

Історичні пам'ятки залишили дані, які дозволяють нам, в певній мірі, робити висновки про наявність і характер господарського обліку в різних країнах стародавнього світу, і звичайно, більше всього в тих, в яких розвивалася торгівля і торгові відносини з сусідніми країнами. Так, зокрема, в Єгипті, Вавилоні, Фінікії, Індії, Іудеї, пізніше в Древніх Греції та Римі. У цих країнах облік був поставлений на державний рівень. Виникають школи з підготовки фахівців з «обліково-господарської діяльності», облікові реєстри, зразки яких археологи знаходять і сьогодні. Одна із самих давніх вказівок з мистецтва ведення рахівництва зустрічається в «Екклезіасті», вона зобов'язує кожного сина Ізраїля: «щоби ти не продав відміть і запиши; все дане або одержане – опиши».

У Давній Греції видатні філософи приділяли велику увагу обліку, рахівництву набуло вже суспільного значення. Дійсно, в Афінах, наприклад, звіти оголошувалися публічно в присутності громадян, а пізніше, коли даний звичай був відмінений, висікалися на камені і ставали, таким чином, народним здобутком. При цьому кожен громадянин міг вільно їх перевірити. На казначействі при громадських храмах також покладалася обов'язки виставляти напоказ у містах перелік їх доходів і видатків, а також звіти про грошові суми, передані ними своїм наступникам. Таким же чином жерці і жриці повинні були подавати звіт про пожертву божествам.

В Аристотеля знаходимо, що посадові особи, яким доручалася перевірка розрахунків, називалися «евзінами» і «логістами», до того ж будь-хто з них, хто не подав громаді вчасно звіт, міг бути покараним. І дійсно, нерідко траплялися випадки, коли фінансові агенти підлягали арешту, конфіскації майна, а часом навіть смертній карі. Цілі такого обліку на рівні громади і держави в цілому були також і контрольними. Облік повинен був виявляти нестачі та збитки, які виникали через махінації або непрофесійність і неумілість слуг. Цю мету переслідував і переслідує облік у всі часи і у всіх державах світу. Цікаво, що менше всього було таких випадків в древній Греції. Там створили такі умови, при яких державі були навіть вигідні нестачі. Комірниками призначали, як правило, багатих людей, які у разі нестачі могли внести достатню заставу, або заручитись підтримкою впливових людей. Найменша нестача покривалася з тримкою, майна комірника або його поручителів. Якщо було виявлено, що нестача викликана умисною розтратою, то винна особа її погашала у десятикратному розмірі. Поняття раптової інвентаризації було чуже древнім грекам. Більше того, така ініціатива виходила від самої матеріально-відповідальної особи. Вона здавала звіт про наявність у його комоді товарів, і вона же турбувалася про доказовість достовірності свого звіту, тобто сама вимагала, щоб комісія провела на підлеглому їй складі інвентаризацію.

Особливого розвитку набув облік в древньому Римі. Там виникли величезні мастки патриціїв, появляються великі торгово-промислові товариства, розвивається банківська діяльність. Спочатку в цих місцях ведуться записи в так званих таблицях (Tabulae), звідси і назва обліковців Tabularii), тобто бронзових дощечках, коли записи мали довготривалий характер, або навощених дерев'яних, а потім пергаментних листах. На кінець появляються і книги. До нас дійшли відомості про такі книги: пам'ятна книга – початкові хронологічні записи всіх операцій; книга надходжень і видатків, в яку спочатку записували тільки касові операції, а потім і всі інші, представляла собою не що інше як прототип бухгалтерського журналу. Книга рахунків була прототипом Головної книги.

З часів Юлія Цезаря в римлян велась особлива книга «імперських рахунків», або «Головна книга імперії». Сюди заносили суми кошторисних асигнувань на необхідні витрати за окремими статтями, а потім фактичне виконання кошторису. Поряд з цим в цю книгу записувались і важливі об'єкти власності імперії (ліси, поля, луги, солеварні, флот і т.п.). Таким чином ця книга була інвентарною книгою для державного майна.

У середні віки в Європі, особливо в Італії, пробуджується нове життя – епоха Відродження. Процвітають торгівля, промисловість, розвивається банківська справа.

Це сприяє кінцевому оформленню бухгалтерського обліку в таких містах, як Генуя, Венеція, Мілан, Флоренція. Крім Італії, відомий досвід фламандської бухгалтерії, Ганзейської спілки, південної Німеччини, Франції, Іспанії. У кінці XV ст. виникає термін «бухгалтер».

Спеціалістам, вченим, а особливо студентам, добре відомо, що при вивченні теорії – основ бухгалтерського обліку виникають значні труднощі при розгляді теми «Рахунки і подвійний запис». Часто-густо важливі елементи цієї теми як розкриття необхідності одночасного запису кожного господарського акту в дебет одного і в кредит іншого рахунку викладається досить догматично. Цим недоліком відрізняються багато сучасних підручників з бухгалтерського обліку. В них зовсім не відведено місця хоча б для стислого екскурсу в область історії бухгалтерської науки, яка розповідає про умови, в яких подвійний запис повинен був виникнути, розвиваючись з більш простих прийомів обліку.

У цьому зв'язку всяке нове дослідження, в якому висвітлюється питання про закономірності переходу від обліку одинарного до подвійного, заслуговує уваги педагогів. Основні його тези можуть бути використані при викладанні курсу «Теорія бухгалтерського обліку».

Велике значення у цьому плані має монографія бельгійського професора Раймонда де Рувера (1904–1972 рр.) «Розвиток бухгалтерії Луки Пачолі, згідно розрахункових книг купців середньовіччя», опублікованій в Збірнику «Нариси по історії обліку» в Лондоні ще у 1956 р. [9].

Дослідження де Рувера певною мірою наближують нас до відповіді на питання: «До якого часу слід віднести появу подвійної бухгалтерії?» Одне, що чітко визначилося і не підлягає сумніву, це те, що літературне оформлення, розповсюдження і великий вплив в Європі мала книга італійського математика, францисканського монаха Луки Пачолі «Трактат про рахунки і записи», видана 520 років тому, в 1494 р., тобто незадовго після винаходу Гутенбергом книгодрукування (у 1436 р.).

Л. Пачолі часто називають батьком і родоначальником подвійної бухгалтерії, «винахід» якої йому приписують.

Але, по-перше, очевидно що подвійна бухгалтерія є плодом довгого економічного розвитку. Раймонд де Рувер, на основі проведених ним досліджень, зазначає: «... Можна рахувати встановленим і доказаним те, що в XV столітті практика розрахункових палат була набагато досконаліша нескладної системи обліку, описаної в ранніх трактатах, включаючи і перший, прославлений трактат Луки Пачолі. Ці трактати зовсім не зачіпають питань промислового обліку, в них немає і згадки про багато вдосконалень, які використовувались не тільки у Венеції, а й іншими купцями Італії. В трактаті Пачолі немає ні слова про паралельні і додаткові книги, про контрольні і взаємопов'язані рахунки, про рахунки відповідні з банківськими рахунками «ностро» (депозити) і «востро» (операції на рахунках в банку), про перевірку балансу і створення резервів та забезпечень.

Оригінальні записи купців свідчать, що їм були добре відомі ці підходи і вони постійно їх застосовували. Баланс склався

не тільки для перевірки Головної книги, але був також ефективним засобом управління та контролю» [8, с. 66].

По-друге, книга Бенедикта Катрульї «Про торгівлю і досконалого купця» була написана раніше в Неаполі, у 1458 році.

По-третє, Лука Пачолі сам говорив, що він у своїй праці дає тільки опис венеціанської форми бухгалтерського обліку. Отже, крім венеціанської форми бухгалтерського обліку, тоді, безперечно, мали місце й інші форми.

Заслугою його, і великою, є те, що він описав венеціанську форму, як ми її тепер називаємо, староіталійську форму бухгалтерського обліку. Також у своєму трактаті Л. Пачолі дав замкнуту систему рахунків з рахунком капіталу в центрі, тим самим відобразив в побудові бухгалтерського обліку паростки більш вищих, ринкових капіталістичних відносин у феодалному середовищі XIV ст. і XV ст. були, безперечно, найбільш світлим і прогресивним періодом в історії бухгалтерського обліку. За ним настав довгий період застою, який практично тривав до XIX ст.

Одним із перших літературних творів, який поставив бухгалтерський облік на нові рамки, була праця, написана у 1795 р. Едмондом Дегранже. Е. Дегранже розробив основні положення теорії бухгалтерського обліку, яка поступово була розвинута в так звану «юридичну теорію» обґрунтування прийому подвійного запису. Теорія Е. Дегранже полягає в тому, що він розглядає не окремо взяте підприємство, а його власника як головного фактора, з точки зору якого формується вся господарська діяльність. На противагу Л. Пачолі, яким теж закладені основи «юридичної теорії» (персоніфікація рахунків) і який весь час намагається обґрунтувати і захистити права купця, Е. Дегранже виходить з того постулату, що власник окремого підприємства – це підприємець, це фігура, яка є незаперечним, вічним володарем господарського життя.

Поряд з юридичною теорією і майже одночасно з періодом її розвитку виникає другий напрям пояснення подвійного запису – «економічна теорія». За цією теорією, в якості обґрунтування подвійного запису беруться не тільки юридичні відносини, але і весь комплекс приватної власності в її кругообігу. Таким чином, тут в якості об'єкту бухгалтерського обліку виступають не тільки юридичні відносини, але основний об'єкт господарської діяльності – господарські засоби та їх обіг. Тобто і тут за основу береться сфера обігу.

Першим автором, який дав обґрунтування цьому напрямку, був італійський інженер Д. Форні, який у 1790 році видав «Трактат про правдивий подвійний запис». Тут автор розвивав думку, що завдання обліку за подвійним записом полягає в обліку активу і пасиву «сукупності економічних благ» поза всяким відношенням до господарських суб'єктів.

Висновки. Таким чином, постійний розвиток і вдосконалення бухгалтерського обліку, постійні пошуки вчених-економістів викликані величезною необхідністю в ньому як люстратора фінансової діяльності фізичних осіб, господарюючих суб'єктів, країни в цілому. Відомий вчений і міністр фінансів Франції кінця XVIII століття Жак Неккер говорив: «Дайте мені хороші фінанси і я вам дам хорошу політику». Народ, знаючи, на які цілі використовуються внесені ними кошти і податки, що формують дохідну частину бюджету, переконуються, що ними керують добре, гарантуючи при цьому достаток, порядок, свободу і безпеку в країні. За таких умов держава користується суспільною довірою і зміцнює, у такий спосіб, свою могутність. Облік перш за все – ясність, а не таємничість. Відомий швейцарський вчений, теоретик бухгалтерського обліку початку XX століття Йоган Шер писав у своїх працях: «Бухгалтерський облік – безпомилковий суддя минулого, неодмінний

керівник теперішнього і постійний консультант майбутнього кожного підприємства».

Рахівництво не тільки виконувало і виконує важливу функцію державного управління, але є основою таких наук як політекономія, статистика, економічний аналіз та інших. Бухгалтерський облік дає політекономії (економічній теорії) основний матеріал для своїх висновків. А висновки, основані на неточних даних, не можуть бути вірними і корисними суспільству. Таким чином істина економічна та, яка опирається на дані рахівництва. Одна і друга науки (бухгалтерський облік і політекономія) досліджують господарську діяльність. З праць знаменитого французького економіста, політика та публіциста П'єра Прудона дізнаємося, якого великого значення він надавав рахівництву: «... Рахівництво або, простіше, бухгалтерія і є дійсна політична економія, наука про загальноприйняті закони виникнення, збільшення, обміну і споживання багатств в суспільстві».

Разом з тим П. Прудон пересвідчився, що більшість вчених – дуже погані рахівники, які нічого не розуміють ні в доходах, ні у видатках, «необхідно, – писав він, – щоб серйозний вчений був в той же час хоч трішки і бухгалтер. На жаль, таких людей в науці немає, що до мене – я їх не знаю».

Звідси робимо висновок, що першим розділом політичної економії (економічної теорії) повинен бути «Бухгалтерський облік, історія його виникнення і розвитку».

Література:

1. Бутинець Ф.Ф. Історія бухгалтерського обліку : Ч. 1 / Навчальний посібник / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : ЖДТІ, 1999. – 928 с.
2. Кипарисов Н.А. Теория бухгалтерского учета : учебное пособие / Н.А. Кипарисов. – М., Ленинград. : Госпланизфат, 1940. – 328 с.
3. Лучко М.Р., Остап'юк М.Я. Історія обліку: світ та Україна, погляд крізь роки / М.Р. Лучко, М.Я. Остап'юк. – Тернопіль : «Зорепад», 1998. – 151 с.
4. Малькова Т.Н. Древняя бухгалтерия: какой она была? / Т.Н. Малькова. – М. : «Финансы и статистика», 1995. – 304 с.
5. Остап'юк М.Я. Історія бухгалтерського обліку : навч. посібник / М.Я. Остап'юк, М.Р. Лучко, Й.Я. Даньків. – 2-ге вид, випр. і доп. – К. : Знання, 2009. – 276 с.
6. Пачоли Л. Трактат о счетах и записях / Л. Пачоли. – М. : «Статистика», 1974. – 160 с.
7. Соколов Я.В. Очерки по истории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. – М. : «Финансы и статистика», 1991. – 400 с.
8. Раймонд де Рувер. Как возникла двойная бухгалтерия. – М. : Госпланизфат. – 1958. – 67 с.
9. Littleton A.C. and Yamey B.S., Studies in the History of Accounting. – Sweet and Maxwell, London, 1956, p. 12.

Даньків Й.Я., Остап'юк М.Я., Панасюк В.Н. Бухгалтерський учет как исконная народная наука и основа экономики (к 520-летию публикации первой книги по бухгалтерскому учету)

Аннотация. В статье обосновывается необходимость возникновения, история развития и совершенствования бухгалтерского учета как народной науки, которая возникла в результате потребностей материального производства. В противоречие bestоловым концепциям так называемых экономистов, незаслуженно бухгалтерская наука отстранена на задний план среди экономических наук. В данной статье авторы еще раз, в доказательной форме, возвращают бухгалтерской науке передовые позиции в ряде экономических наук.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, бухгалтерская наука, экономические науки, материальное производство, объект учета, счетоводство, торговля, доходы, расходы, счета, книги, бухгалтер.

Dankiv Y.Ya., Ostapyuk M.Ya., Panasyuk V.N. Accounting as primordial people science and background of economics (dedicated to 520 anniversary of the publication of the first book on accounting)

Summary. Necessity of creation of accounting, history of its development and improvement as people science that emerged from the needs of material production is justified in the paper. Contrary to ridiculous concepts of the so-called economists, accounting as a science was unfairly suspended to the background of economic sciences. In this paper, the authors once again, in the form of evidence, return accounting science into the leading positions in a number of economic sciences.

Keywords: accounting, accounting science, economic science, material production, project accounting, accounting, trade, income, expenses, accounts, books, accountant.

Єршова Н.Ю.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри економічного аналізу та обліку,

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЇ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Анотація. У статті обґрунтовано методичний підхід до формування інформації в системі стратегічного управлінського обліку з метою своєчасного виявлення загроз його стійкому функціонуванню. Визначено принципи функціонування системи стратегічного управлінського обліку як технології інформаційного забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання.

Ключові слова: стратегічний управлінський облік, економічна безпека, інформація, концепція життєвого циклу, технології, конкурентні стратегії.

Постановка проблеми. Інформація, що формується в системі стратегічного управлінського обліку суб'єкта господарювання, призначена для забезпечення вищого керівництва інформацією для прийняття стратегічних управлінських рішень. Стратегічні рішення повинні відповідати стандартам економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні основи формування стратегічного управлінського обліку були закладені у працях таких зарубіжних вчених, як K.R. Summons, R. Cooper, R.S. Kaplan, M. Bromwich, K. Ward, A. Coad, Roslender, Lord, J. Innes, B. Ryan, C. Drury та ін. Розвиток концептуальних положень стратегічного управлінського відображення у працях С.Ф. Голова, М.С. Пушкаря, А.В. Шайкана, П.Й. Атамаса, А.А. Пилипенка, П.О. Куцика, С.Ф. Легенчука, Г.О. Партина, В.Р. Шевчука та ін. Безпосередньо вивченню окремих аспектів застосування обліково-аналітичних даних з метою підтримки безпечного функціонування суб'єктів господарської діяльності присвячені наукові розробки вітчизняних та зарубіжних вчених: В.І. Бабошко, І.А. Белоусової, М.І. Бондаря, Р.П. Булігі, О.І. Васильчука, С.М. Галузіної, Л.В. Гнилицької, С.М. Лапченка, М.Р. Метьюса, С.А. Мізіковського, Т.В. Момот, В.Ф. Палія, М.С. Пушкаря, Я.В. Соколова, М.Г. Чумаченка, В.О. Шевчука, С.М. Хмельова, Ч.Т. Хорнгрена, Р.Дж. Екклза, Р. Ентоні.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим потребує удосконалення методичне забезпечення формування інформації в системі стратегічного управлінського обліку з метою своєчасного виявлення та упередження загроз його стійкому функціонуванню; контролем за виконанням заходів із забезпечення безпеки, що також потребує використання відповідного обліково-аналітичного інструментарію.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є обґрунтування методичного підходу до формування інформації в системі стратегічного управлінського обліку з метою підвищення економічної безпеки суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу. Професор Л.В. Гнилицька визначає, що «економічна безпека підприємства – це здатність

суб'єкта господарювання ефективно та безперервно здійснювати свою діяльність на основі вживання сукупності взаємопов'язаних обліково-аналітичних та контрольних процедур, що дозволяють оптимізувати використання корпоративних ресурсів та узгодити економічні інтереси усіх груп стейкхолдерів з метою нівелювання впливу загроз внутрішнього та зовнішнього середовища на вартість капіталу підприємства [1, с. 10]. Забезпечення економічної безпеки в умовах динамічності бізнесу вимагає використання нових можливостей обліково-аналітичної системи, нових підходів до формування інформації. З появою таких економічних явищ, як реінжиніринг, бенчмаркінг, трансакції, брендинг, контролінг, – необхідні нові підходи до форм подання облікової інформації та її інтерпретації. Система стратегічного управлінського обліку представляє собою синергетичну інформаційну систему оцінки стратегічних викликів зовнішнього середовища і внутрішнього потенціалу підприємства з метою отримання та подання ємної стратегічної інформації, спрямованої на розробку і реалізацію стратегії підприємства. Стратегія підприємства зазначає певні зміни протягом «життя» підприємства. Можна цілком погодитися з думкою С.Р. Хенкса, який зазначає, що концепція життєвого циклу «...може забезпечити карту шляху, що ідентифікує критичні організаційні переходи, а також пастки, які організація повинна прагнути уникнути під час свого зростання в розмірах і складності. Точна модель життєвого циклу може забезпечити графік додавання рівнів управління, формалізуючи організаційні процедури і системи і переглядаючи пріоритети організації. Вона може допомогти менеджменту знати, коли відмовитися від дбайливо вирощених в минулому стратегій або процедур, які тільки перешкоджають майбутньому зростанню» [2, с. 99].

Теорія життєвого циклу підприємства – одна із найпоширеніших сучасних еволюційно-телеологічних, природних моделей, яка розглядає організаційний розвиток як певний аналог процесів розвитку біологічного організму. Підприємство розглядається як соціальний організм (квазіприродний об'єкт), розвиток якого розуміється як природний, поетапний і багато в чому запрограмований процес, який неминуче передбачає проходження ним ряду послідовних фаз (стадій), при цьому змінюються логіка його функціонування і тип стратегій. Поетапно знижується гнучкість реагування на зовнішні зміни, але разом з тим підвищується здатність до контролю всередині підприємства [2; 3; 4; 5].

Вперше питання про закономірності та циклічності розвитку організації поставив відомий фахівець з загальної теорії систем Кеннет Боулдінг (Kenneth Boulding) у 1950 році [3]. З цього часу в рамках теоретичних шкіл менеджменту, маркетингу, соціології, психології, державного управління концепція життєвого циклу підприємства знаходить подальший розвиток. У розглянутих дослідженнях автори використовую-

ють різні терміни для позначення етапів розвитку організації – «стадії життєвого циклу» (Адзісес, Міллер, Н.Е. Куїн, К. Камерон, Ст. Сміт, Т.Р. Мітчелл, С.Е. Саммер), «стадії зростання» (Е.Р. Фламхольтц, Гелбрейт, Р.К. Казаньян, Б.Р. Скотт, Р. Брюс, Ф. Друкер Пітер), «стадії розвитку» (М. Черчілль, Ст. Льюїс, Б.Р. Скотт, Р. Брюс) [4; 5; 6, с. 19-20]. У дослідженні Дж. Агарони, Х. Фалька та Н. Ісхуди в рамках теорії життєвого циклу підприємства, виділяються чотири основні стадії розвитку: 1. Зародження (startup). 2. Зростання (growth). 3. Зрілість (maturity). 4. Спад (decline, stagnation) [7, с 168]. При цьому наголошується, що основні відмінності в тенденціях розвитку підприємства на різних стадіях полягають у таких характеристиках, як ступінь невизначеності, з якою стикається підприємство, структура активів і наявність можливостей для здійснення інвестицій. Серед моделей, що пропонують поглиблений аналіз особливостей функціонування компаній на різних етапах життєвого циклу, слід виділити модель В. Адзісеса (1988), яка описана в книзі «Corporate Life Cycles» [8]. С.Г. Хенкс, К.Д. Ватсон, Т. Джансен, Р.Н. Чандлер, Д.К. Гелбрейт п'ять загальних стадій розвитку підприємства: створення, роз-

ширення, зрілість, диверсифікація і занепад. Д.Л. Лестер, Д.А. Парнелл, А. Карагер пропонують наступні стадії розвитку: існування, виживання, успіх, оновлення і занепад [2; 6; 9].

Отже, в основі концепції життєвого циклу суб'єкта господарювання є певні стадії в його розвитку, які виявляють важливі контрольні точки («віхи»), під час проходження яких виявляється додаткова інформація та оцінюються можливі напрями розвитку суб'єкта господарювання. У свою чергу, кожна виділена стадія може поділятися на стадії наступного рівня. В основі визначення стадій життєвого циклу суб'єкта господарювання можуть лежати такі його характеристики, як: рік створення, темпи зростання обсягів, диверсифікація виробництва, інші. Концепція життєвого циклу суб'єкта господарювання повинна враховуватися при формуванні заходів, щодо забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання і, відповідно, при її інформаційно-аналітичній підтримці (таблиця 1).

Представлений фрагмент унаочнює методичний підхід до формування завдань стратегічного управлінського обліку відповідно до градації стадій життєвого циклу, їх особливостей та основних загроз економічній безпеці суб'єкта господарювання.

Таблиця 1

Основні завдання стратегічного управлінського обліку для інформаційної підтримки економічної безпеки відповідно до концепції життєвого циклу суб'єктів господарювання

Стадія життєвого циклу суб'єкта господарювання (ЖЦСГ)	Характеристика стадії ЖЦСГ	Основні загрози економічній безпеці	Основні завдання стратегічного управлінського обліку
Створення	Формування місії та цілей, оперативне та тактичне планування діяльності; дослідження та аналізу ринку, на який націлена продукція суб'єкта господарювання; пошук залучення коштів; розробка продукту, з яким суб'єкт господарювання збирається вийти на ринок та ін. Основна мета на цьому етапі – максимальна підготовка до експансії ринку, на якому позиціонується суб'єкт господарювання	Загрози від помилок у позиціонуванні суб'єкта господарювання на ринку і від помилок при створенні продукту. Прорахунок у власних можливостях. Відсутність достатніх коштів для входу на ринок з власним продуктом. Недотримання комерційної таємниці	Збір, реєстрація, перевірка, узагальнення даних; координація процесу формування облікової та не облікової інформації для забезпечення стратегічного планування, аналізу. Підготовка зведеної внутрішньої звітності для розрахунку цільових значень показників відповідно до обраної стратегії. Аналітичні розрахунки з метою співставлення з прогнозованими значеннями та дослідження причин відхилень. Підготовка багатоваріантної інформації з метою прийняття корегуючих стратегічних рішень у частці дотримання обраної стратегії
Зростання	Реалізація тактичних та стратегічних планів з урахуванням коригування, внесеного поточним станом на ринку; відбувається безпосередній запуск суб'єкта господарювання і його вихід на ринок зі своїм продуктом. Основна мета на цьому етапі – захоплення власної ніші на ринку. Це найнебезпечніша стадія з точки зору економічної безпеки суб'єкта господарювання, тому підприємство ще слабо і піддається впливу зовнішніх і внутрішніх загроз економічній безпеці	Основні загрози зовнішнього характеру: конкуренція на ринку, правові фактори, Відсутність достатніх коштів для розширення виробництва. Недосконалість організаційної структури . Недосконалість структури управління	Збір, реєстрація, перевірка, узагальнення даних; координація процесу формування облікової та не облікової інформації для забезпечення стратегічного планування, аналізу. Підготовка зведеної внутрішньої звітності для розрахунку цільових значень показників відповідно до змін у стратегії. Аналітичні розрахунки з метою співставлення з прогнозованими значеннями та дослідження причин відхилень. Підготовка багатоваріантної інформації з метою прийняття корегуючих стратегічних рішень у частці дотримання обраної стратегії Виявлення критичних для управління напрямів та факторів бізнесу. Координація процедури використання «план-факт» облікової та не облікової інформації для оцінки контрольних значень стратегічних цілей.

Сформована автором, фрагмент

Такий підхід надає можливість врахування особливостей діяльності, специфіки загроз, можливість моделювання етапів життєвого циклу суб'єкта господарювання для отримання релевантної інформації.

Процес забезпечення економічної безпеки пов'язаний з необхідністю отримання стратегічної інформації, яка формується у тому числі в системі стратегічного управлінського обліку. Під стратегічною інформацією розуміємо сукупність даних про внутрішнє і зовнішнє оточення, здатних допомогти в реалізації стратегічних цілей підприємства шляхом формування системи показників, коригування та використання яких дозволить у майбутньому зберегти і зміцнити стратегічні позиції економічного суб'єкта [10].

Логіка зростання бізнесу передбачає, що на певному етапі життєвого циклу інформаційне наповнення реєстрів і звітних форм стратегічного управлінського обліку має бути використано для вирішення більш складних завдань. З метою інформаційної підтримки рішень стратегічного характеру щодо забезпечення економічної безпеки підприємства система стратегічного управлінського обліку повинна розглядатися в якості системи яка не тільки надає інформацію, але в якості системи, що генерує знання. Дійсно, в сучасних умовах найважливішою умовою ефективності обраної стратегії є врахування накопичених знань про сутність процесів зміни внутрішнього та зовнішнього середовища бізнесу з метою забезпечення безпеки діяльності.

Кожний суб'єкт господарювання унікальний і його поведінка на ринку характеризується певною комбінацією стратегічних ідей. Вагомий внесок у розробку питань теорії та

практики формування і реалізації конкурентних стратегій підприємств зробили такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як М. Портер, І. Ансофф, Г. Мінцберг, Г. Ассель, М.К. Прахалад, Ф. Котлер, Р. Фатхутдинов, О. Віханський, В. Холод, Н. Куденко, Т. Співаковська, А. Длігач, Н. Бутенко, Я. Демків та інші [11]. Детально тенденції розвитку конкурентних стратегій у сучасному ринковому середовищі представлені у роботі В. Ліщинської [11, с. 231].

З нашого погляду є цікавим розгляд конкурентних стратегій відповідно до підходу, запропонованому А. Юдановим та розвиненому Е. Коротковим [12, 13]. Згідно з підходом авторів, виділяють чотири основні типи стратегій конкурентної боротьби, кожна з яких орієнтована на різні умови економічного середовища і ресурси, які перебувають у розпорядженні суб'єкта господарювання. До них належать віолентна, патієнтна, комутантна і експлерентна стратегії. В основі розподілу суб'єктів господарювання за належністю до певної конкурентної ринкової стратегії є частка займаного ними ринку. Для віолента частка дорівнює або більше 35%, для патієнта 5- 0%, для комутанта – не більше 5%. Для експлєрента, в силу особливостей його стратегії, частка ринку не є домінуючою [13, с. 110-118]. Ознаки суб'єктів господарювання, які використовують певні конкурентні ринкові стратегії, наведені у таблиці 2.

Проблема продовження життя суб'єкта господарювання змушує обирати найбільш ефективні стратегії для кожного етапу його життєвого циклу. Зміна стратегій супроводжується певними загрозами та можливістю втрати економічної безпеки, отже стратегічний управлінський облік формує певну інформаційну платформу для її підтримки (таблиця 3).

Таблиця 2

Особливості суб'єктів господарювання з різними конкурентними стратегіями

Комутантна	Патієнтна	Експлерентна	Віолентна
Дрібне підприємство	Середнє або дрібне підприємство	Дрібне або середнє підприємство	Велике підприємство
Невеликі фінансові ресурси	Середні фінансові ресурси	Фінансові ресурси базуються на венчурному капіталі	Значні фінансові ресурси
Слабке виробництво	Середнє або дрібне передове виробництво, яке веде спеціалізовані розробки, know-how	Унікальне технологічне виробництво	Стандартне велике виробництво
Продукція середньої якості	Продукція дуже високої якості	Унікальна продукція	Продукція високої якості за порівняно низькими цінами
Продукція спрямована на задоволення локальних (невеликих за обсягом) потреб ринку	Продукція користується обмеженим попитом	Підприємство часто власно формує новий товарний ринок	Широкий асортимент продукції
Спеціалізація відсутня, діяльність підприємства спрямована на задоволення поточних потреб клієнтів	Вузька спеціалізація	Вузька спеціалізація	Широка спеціалізація
Істотних досліджень не ведеться	Основні дослідження спрямовані на вивчення особливостей попиту у товарному секторі	Великий науковий потенціал	Широкомасштабні наукові дослідження, спрямовані на поліпшення якості продукції
Виключно гнучкі підприємства, які легко змінюють виробничий профіль, отже постійно конкурують з більш сильними: патієнтами і віолентами, що не може продовжуватися довго і успішно	Основним джерелом загроз є дії віолентів на обраному патієнтом ринку, оскільки тільки вони в силах конкурувати з патієнтом	У зв'язку з унікальністю ринку має право «першого ходу», після цього підприємство або перероджується в інший вид, або ліквідується під натиском конкурентів	Потужні підприємства, основною загрозою яких є або більш великі віоленти, або втрата керованості

Побудована за матеріалами 11; 12

Матриця заходів щодо забезпечення економічної безпеки залежно від конкурентних ринкових стратегій (КРС) і стадій життєвого циклу суб'єкта господарювання (СЖЦСГ)

КРС / СЖЦСГ		Створення	Зростання	Зрілість	Спад
		1	2	3	4
Віолентна	A	A1	A2	A3	A4
Пагієнтна	B	B1	B2	B3	B4
Експлерентна	C	C1	C2	C3	C4
Комутантна	D	D1	D2	D3	D4

Сформована автором

Кожний квадрант матриці містить інформацію про загрози економічній безпеці на певній стадії для окремого суб'єкта господарювання, завдання для стратегічного управлінського обліку як інформаційної платформи прийняття безпечних стратегічних управлінських рішень.

Інструментарій (технології) стратегічного управлінського обліку використовують для різних квадрантів матриці відповідно до встановлених заходів [14; 15]. На наш погляд, усі технології (інструменти), які використовуються стратегічним управлінським обліком, з метою забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання можна поділити на групи:

1. Обліково-калькуляційні (ОК) – JIT, TQM, ABC, таргет-костинг, кайзер-костинг.

2. Аналітичні (А) – система збалансованих показників, концепція ланцюжка цінностей, концепція життєвого циклу продукції, концепція економічної доданої вартості, бенчмаркінг.

3. Контрольні (К) – бюджетування, стратегічний баланс, стратегічний звіт про фінансові результати.

4. Організаційні (О) – регламентація та стандартизація, аспекти облікової політики з управлінського обліку, посадові інструкції з управлінського обліку, організація комунікаційних процесів.

Специфіка стратегічного управлінського обліку визначає необхідність розробки системи принципів його функціонування як технології інформаційного забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання. До числа таких принципів пропонуємо віднести такі:

1. Принцип відповідності облікової інформації стратегічному рівню прийняття рішень з економічної безпеки. Стратегічному рівню управління відповідає інформація, здатна максимально повно забезпечити інформаційні потреби вищого керівництва суб'єкта господарювання при вирішенні цілей і завдань економічної безпеки. До стратегічно важливої інформації можна віднести відомості про стан зовнішнього близького та далекого оточення, у тому числі показники, що характеризують стан ринку ресурсів, стратегічно важливих для суб'єкта господарювання. Декомпозиція стратегічних цілей і завдань одночасно проявляється і в специфіці системи стратегічного управлінського обліку та звітності, і в структурі діючої системи управління. В рамках реалізації цього принципу необхідно забезпечити повну відповідність змісту окремих форм стратегічної управлінської звітності посадовим обов'язкам та інформаційним запитам представників стратегічного рівня управління.

2. Принцип гнучкості методу і відповідності використовуваного інструментарію ключовим стратегічним цілям і завданням по забезпеченню економічної безпеки суб'єкта господарювання. Згідно з цим принципом, вибір форми та інструментів ведення стратегічного управлінського обліку буде здійснюва-

тися ситуативно, з урахуванням особливостей зовнішніх і внутрішніх умов, а також специфіки технології прийняття стратегічних управлінських рішень із забезпечення економічної безпеки. Кожне стратегічне управлінське рішення має індивідуальний і можливо унікальний характер.

3. Принцип відповідності стратегії та організаційної структури (принцип стратегічної одиниці, яка звітує). Даний принцип має схожість з прийнятим у міжнародній практиці принципом одиниці, яка звітує (entity). Інфраструктуру інформаційно-економічного простору стратегічного управлінського обліку формує організаційна структура економічного суб'єкта, в якій проводиться збір, обробка, зберігання, поширення і передача економічної інформації. Таким чином, у системі стратегічного управлінського обліку наочно реалізується принцип відповідності стратегії та організаційної структури, детально вивчений відомим економістом А. Чандлером [9].

4. Принцип єдності обліково-аналітичного простору прийняття управлінських рішень. Інформаційна база стратегічного управлінського обліку має широкий спектр і залежить від особливостей системи стратегічного управління, поставлених стратегічних цілей і завдань з урахуванням забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання. Процес ідентифікації значущих для забезпечення економічної безпеки фактів безпосередньо орієнтований на інформаційні запити фахівців системи стратегічного управління. При цьому єдине інформаційне поле, з одного боку, підлягає децентралізації за центрами відповідальності, з іншого боку, узагальненню на вищому рівні управління. Інформація, отримана в результаті стратегічного управлінського обліку реалізації окремих стратегій, у підсумку дозволяє отримати синтезовану оцінку ефективності реалізації базової стратегії суб'єкта господарювання і її якості. Таким чином, принцип єдності обліково-аналітичного простору прийняття управлінських рішень забезпечує повну відповідність окремих стратегій базовим ключовим стратегічним установкам суб'єкта господарювання.

5. Принцип множинності аналітичних угруповань витрат, облікових оцінок і використовуваних показників. Близькою відповідністю даному принципу є вимога "різні витрати для різних цілей". Поширене трактування останньої вимоги передбачає її тісний зв'язок з принципом відповідності використовуваних облікових методів і процедур ключовим стратегічним цілям і завданням. Їх спільне застосування дає можливість досягти в управлінському обліку необхідної аналітичної глибини й гнучкості використовуваних підходів, що забезпечує необхідний спектр напрямів використання тих самих витрат ресурсів, але згрупованих для численних можливих цілей. Таким чином, в стратегічному управлінському обліку з'являється можливість багатоваріантності доступних обліково-аналітичних рішень. Він передбачає альтернативність

можливого вибору, множинність задіяних варіантів і відносність використовуваних оцінок.

6. Рівний статус значущості кількісної і якісної інформації. Розширення та ускладнення управлінських завдань передбачає розширення та ускладнення шляхів і способів їх вирішення. Кількісна інформація може не давати повної картини або може представляти картину, яка порушує цілісність ситуації. Саме тому в управлінському обліку таку велику роль відіграє якісна інформація, отримання якої не пов'язано з жорсткими нормативними вимогами або обчислювальними обмеженнями, а оперативність доставки виявляється дуже високою.

Висновки і пропозиції. Запропоновано методичний підхід до формування інформації в системі стратегічного управлінського обліку з метою підвищення економічної безпеки суб'єкту господарювання, який базується на оцінках поточного стану, проблемної ситуації, обраної конкурентної стратегії та життєвого циклу суб'єкту господарювання.

Література:

1. Гнилицька Л.В. Обліково-аналітичне забезпечення функціонування системи економічної безпеки підприємства : автореф. дис. ... д-ра. екон. наук. – К. : КНЕУ, 2013. – 33 с.
2. Hanks S.H. The Organization Life Cycle: Integrating Content and Process // Journal of Small Business Strategy. – 1990.– № 1. – P. 1-13.
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://powerbranding.ru/biznes-analiz/olc-models/>.
4. Hawkins Del I., Best Roger J., Coney Kenneth A. Consumer Behavior: Building Marketing Strategy. – 7th ed., 1998.
5. Stark, John (1 edition (August 24, 2007)). Global Product: Strategy, Product Lifecycle Management and the Billion Customer Question (Hardcover). Springer [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.johnstark.com/PR090307.html>.
6. Широкова Г.В. Теория жизненных циклов организаций: анализ основных моделей // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – № 2. – С. 15-22.
7. Aharony J., Falk H., Yehuda N. Corporate Life Cycle and the Relative Value – Relevance of Cash Flow versus Accrual Financial Information. 2006.
8. Adizes I. Corporate Life Cycles: How and Why Corporations Grow and Die and What to Do About It. 1988.
9. Chandler A.D., Jr. Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise. – Cambridge : MIT Press, 1962. – 463 p.
10. Єршова Н.Ю. Концептуальні основи формування інформаційно-економічного простору стратегічного управлінського обліку в інноваційній економіці // Н.Ю. Єршова / Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії. Економічні науки. Зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДДФА. – 2015. – № 2(30).

11. Стратегія підприємства: адаптація організації до впливу світових суспільно-економічних процесів : монографія / (А.П. Налівайко, Т.І. Решетняк, Н.М. Євдокімова та ін. ; за ред. д-р екон наук, проф. А.П. Налівайка). – К. : КНЕУ, 2013. – 454 с.
12. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика : учебно-практическое пособие. – М., 1998, С.82.
13. Антикризисное управление : учебник / Под ред. Э.М. Короткова. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 432 с. (Серия «Высшее образование»).
14. Брадул О.М. Обліково-аналітичне забезпечення менеджменту корпорацій [текст] : монографія / О.М. Брадул. – Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К. : КНТЕУ, 2009. – 355 с.
15. Управлінський облік, як основа для створення нових і ефективних систем управління підприємством [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/v2i3/42.pdf>.

Єршова Н.Ю. Методический подход к формированию информации в системе стратегического управленческого учета с целью повышения экономической безопасности субъектов хозяйствования

Аннотация. В статье обоснован методический подход к формированию информации в системе стратегического управленческого учета с целью своевременного выявления угроз его устойчивому функционированию. Сформулированы принципы функционирования системы стратегического управленческого учета как технологии информационного обеспечения экономической безопасности субъекта хозяйствования.

Ключевые слова: стратегический управленческий учет, экономическая безопасность, информация, концепция жизненного цикла, технологии, конкурентные стратегии.

Ershova N.Y. Methodological approach to the formation of information in the system of strategic management accounting to improve the economic security of business entities

Summary. Methodological approach to the formation of information in the system of strategic management accounting to ensure timely identification of threats to its sustainable operation is substantiated in the article. Principles of functioning of system of strategic management accounting as a technology of information support of the economic security of a business are certain in the article.

Keywords: strategic management accounting, economic security, information, life cycle concept, technologies, competitive strategies.

*Щербина О.В.,**старший викладач кафедри економіки і управління,
Конотопський інститут Сумського державного університету*

ОСОБЛИВОСТІ КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ НА БОРОШНОМЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Анотація. Статтю присвячено організаційно-методологічним особливостям калькулювання собівартості готової продукції борошномельних підприємств. За результатами дослідження розроблено практичні рекомендації щодо покращення обґрунтованості показника собівартості готової продукції борошномельного виробництва, а саме: використання попередільного методу калькулювання собівартості з використанням двох різних об'єктів калькулювання (1 тонна готової продукції певного сорту та помел).

Ключові слова: собівартість, метод калькулювання собівартості продукції, об'єкт калькулювання, борошномельні підприємства.

Постановка проблеми. Борошномельні підприємства посідають почесне місце серед лідерів переробних підприємств агропромислового комплексу. Ці суб'єкти господарювання закуповують у сільгоспвиробників або отримують на переробку на давальницьких умовах зернову сировину та реалізують свою продукцію (борошно та крупу) кінцевим споживачам. Прибутковість виробництва прямо залежить від реалізаційної ціни та собівартості одиниці продукції, яка лежить в основі ціни реалізації. Тому проблема зниження витрат як провідного фактора підвищення ефективності борошномельного виробництва залишається актуальною. Правильність визначення собівартості дозволяє визначити оптимальну структуру виробництва, спрямовану на досягнення максимального прибутку. Звідси виникає необхідність вдосконалення важливих функцій управління борошномельним підприємством, таких як облік і аналіз витрат, контроль і прогнозування їх рівня в довгостроковій перспективі. Всі перераховані функції повною мірою реалізуються підсистемою управлінського обліку.

Головна мета сучасного промислового підприємства в умовах реформування економіки і переходу на міжнародні стандарти – це розробка і впровадження на практиці економічно ефективної методики управлінського обліку витрат і калькулювання собівартості продукції [1]. А головне завдання калькулювання – це не просто забезпечити розрахунок фактичної собівартості продукції, а сформулювати такі дані про собівартість, які будуть корисними менеджменту підприємства для управління витратами і собівартістю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам побудови управлінського обліку витрат і калькулювання собівартості продукції присвячували свої дослідження провідні зарубіжні та вітчизняні науковці: Ф.Ф. Бутинець, В.Ф. Палій, І.А. Басманов, С.Ф. Голов, К. Друрі, Н.І. Ілляхіна, А.Ш. Маргуліс, Ю.С. Цал-Цалко, Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер та інші. Особливостям калькулювання собівартості саме борошномельних підприємств у радянські часи приділяли увагу такі науковці: Г.І. Казаков, П.С. Марголін, Н.А. Цимбалюк, Я.І. Розенберг. Серед робіт сучасних вітчизняних дослідників управлінського обліку борошномельної галузі найбільш ґрунтовними вважаються роботи авторства В.В. Сопко та О.В. Бойко.

Ми віддаємо належне багатогранності й глибині досліджень з обліку витрат та формування собівартості продукції, але маємо зазначити, що деякі питання залишаються суперечливими та не до кінця вирішеними. Зокрема необхідне наукове обґрунтування й адаптація стандартних методик калькулювання до технологічних особливостей виробництва борошна і сучасних потреби управління витратами й собівартістю.

Мета статті. Головною метою дослідження є вивчення специфічних особливостей борошномельних підприємств з багатосортними помелами, які визначають систему обліку витрат і калькулювання собівартості готової продукції. На підставі методів порівняльного, структурного та логічного аналізів чинного підходу до визначення поняття виробничої собівартості та здійснено аналіз чинних методик розрахунку собівартості одиниці продукції.

Виклад основного матеріалу. Ціна на готову продукцію переробної галузі АПК формується під впливом ринкових законів попиту й пропозиції, конкурентної боротьби, а також в частині граничної рентабельності регулюється державою. Проте собівартість готової продукції багато в чому залежить виключно від виробника. Коли результатом одного виробництва є один вид продукції, методика калькулювання собівартості не є складною. Але коли технологічний процес борошномельного підприємства завершується виходом декількох видів продукції одночасно, то перед обліково-економічними працівниками постає велика проблема. Стає очевидним, що об'єкти обліку витрат не співпадають з об'єктами калькулювання.

У борошномельному, круп'яному та комбікормовому виробництві використовується попередільний метод калькулювання. Переділ – це частина технологічного процесу (сукупність технологічних операцій), що завершується отриманням готового напівфабрикату, який може відправлятися в наступний переділ або реалізовуватись на сторону.

Собівартість продукції у комплексних видах виробництв визначається способом нагромадження, тобто сумуванням витрат за переділами [2]. Основними переділами, які виділяються при борошномельному, круп'яному та комбікормовому виробництвах є:

- підготовка зерна (до помелу, переробки) і виробництво (борошна, круп, розсіпних комбікормів);
- виробництво наступної стадії переробки (наприклад площення круп, грануляція комбікормів тощо);
- вибій (круп, борошна) у мішки та фасування продукції у пакети.

Конкретний склад переділів визначають на основі прийнятої на підприємстві організації технологічного процесу.

При калькулюванні собівартості продукції борошномельного, круп'яного та комбікормового виробництва, а також собівартості послуг з переробки давальницької сировини, не враховуються витрати на приймання зерна та доведення його до базових кондицій необхідних для подальшого виробництва. Такі витрати формують собівартість окремих послуг з приймання та доробки зерна, а також його зберігання.

Методи визначення собівартості борошномельного виробництва

Метод визначення собівартості	Метод виключення вартості побічної продукції	Метод пропорційного розподілу витрат	Метод коефіцієнтів
Сфера застосування	Односортові помели зерна, коли готова продукція представлена одним видом основної продукції та одним видом побічної продукції	Кожний помел зерна (жито, пшениця м'яка, пшениця тверда, тритикале тощо) здійснюється в окремих цехах, які обслуговує окремий цеховий персонал	Помели різного зерна (жито, пшениця м'яка, пшениця тверда, тритикале тощо) здійснюються в одному цеху, який обслуговують ті ж цехові робітники
Методика калькулювання	Побічна продукція оцінюється за обраною підприємством методикою, а собівартість основної продукції визначається шляхом віднімання від загальної суми витрат вартості побічної продукції	Усі прямі витрати, пов'язані з роботою конкретного цеху, впливають на собівартість помелу. А загальногосподарські витрати розподіляються між помелами пропорційно обраній базі (як правило, сума прямих витрат без вартості сировини)	Непрямі витрати розподіляються між окремими помелами пропорційно фактично переробленій зерновій сировині, яка за допомогою відповідних коефіцієнтів переводиться в умовний помел (як правило, враховується трудомісткість помелу)

Як вже зазначалося, технологія і організація борошномельного виробництва безпосередньо впливають на методику калькулювання. Для розрахунку собівартості усі витрати поділяють на прямі та непрямі. Деякі фахівці вважають, що об'єктом калькулювання є саме помел [3, с. 24]. Ми з цим погоджуємося. Методику включення витрат до собівартості з урахуванням особливостей виробничого процесу конкретного комбінату хлібопродуктів показано в таблиці 1.

Важливу роль для визначення собівартості продукції відіграють калькуляційні статті [4]. Сьогодні борошномельні підприємства самостійно затверджують перелік та визначають склад калькуляційних статей. Традиційно до калькуляційних статей з виробництва борошна належать такі:

1) сировина і матеріали (з цієї статті вираховується вартість відходів 1-ї та 2-ї категорії, а собівартість зворотних відходів визначається з урахуванням ціни їх реалізації);

- 2) енергія на технологічні цілі;
- 3) витрати на оплату праці;
- 4) відрахування на соціальні заходи;
- 5) амортизація;
- 6) витрати на утримання та експлуатацію виробничих основних засобів;
- 7) загальногосподарські витрати.

Виробнича собівартість вибою борошна у мішки або фасування борошна у пакети складається з таких статей калькуляції:

- 1) допоміжні матеріали;
- 2) енергія на технологічні цілі;
- 3) витрати на оплату праці;
- 4) відрахування на соціальні заходи;
- 5) амортизація;
- 6) витрати на утримання та експлуатацію виробничих основних засобів;
- 7) загальногосподарські витрати.

Калькулювання собівартості продукції борошномельного виробництва здійснюється у два етапи (рис. 1).

Кінцевим результатом калькуляційних процедур є визначення собівартості одиниці продукції певного виду (рис. 1). У борошномельному виробництві із зернової сировини можна отримати декілька видів продукції. Вихід готової продукції залежатиме від вихідної сировини (зерно пшениці, жита, тритикале тощо) та технології виробництва (одно-, дво-, трисортові помели). Зазначимо, що відсоток виходу продукції кожного виду на підприємствах може відрізнятися, що залежить від технічних характеристик обладнання конкретного комбінату хлібопродуктів. Отже, калькуляційною одиницею є 1 тонна продукції певного виду (сорту).

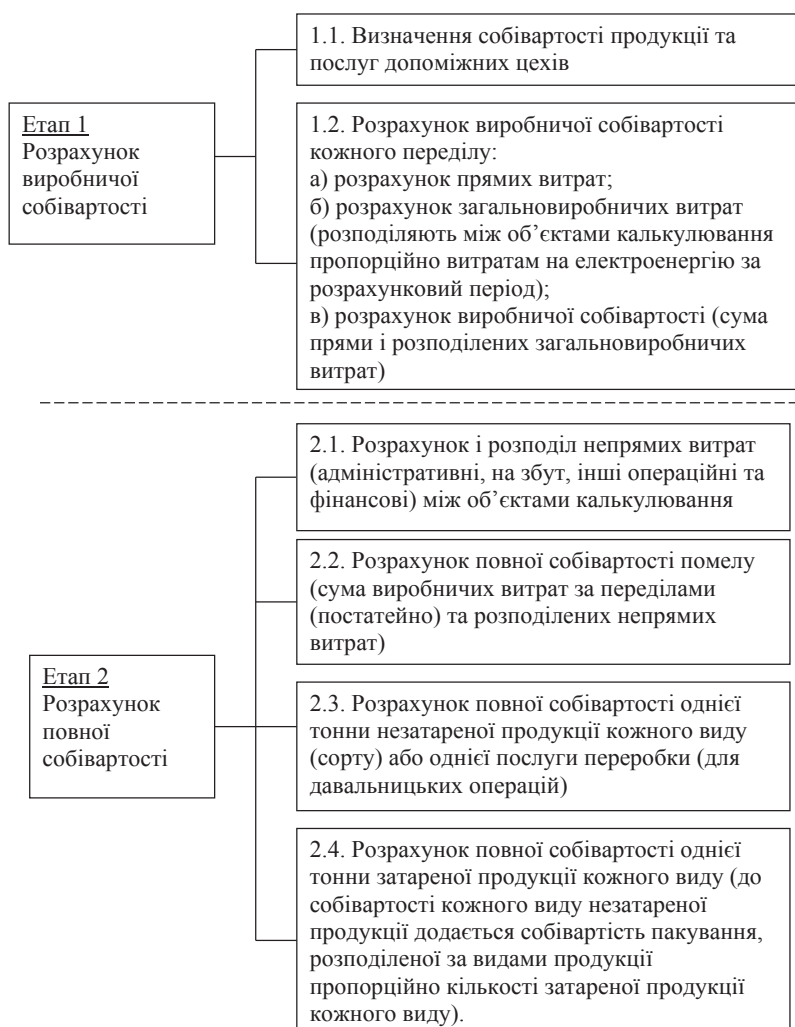


Рис. 1. Етапи калькулювання собівартості борошномельної продукції

Хоча під час переробки давальницької сировини калькуляційною одиницею є послуга, підприємство все одно потребує визначення вартості однієї тонни продукції кожного виду. Адже так часто буває, що зернопереробне підприємство здійснює виключно давальницьку переробку, а отриману у вигляді оплати готову продукцію реалізує. Для визначення оптимальної ціни продукції кожного сорту вкрай необхідно знати її собівартість, оскільки у цій галузі панує витратне ціноутворення.

Для визначення собівартості одиниці продукції кожного виду можна використовувати два методи: 1) пропорційний; 2) коефіцієнтний.

Перший метод не набув популярності в Україні, але активно використовується на підприємствах Російської Федерації. О.В. Лесних [5] пропонує вважати усі види продукції однаково важливими, тобто жодний вид продукції не вважається базовим. Сума витрат, що буде зарахована на кожний вид продукції (борошно різних сортів та висівки), залежить виключно від реалізаційних цін.

Спочатку кількість виробленої продукції кожного виду у натуральних одиницях множать на середню ціну реалізації такого виду. Потім, сумуючи вартість усіх видів продукції у реалізаційних цінах, отримують загальну реалізаційну вартість. Далі розраховують ціновий коефіцієнт: реалізаційну вартість кожного виду продукції слід поділити на загальну реалізаційну вартість підприємства. Отримані цінові коефіцієнти множать на загальну суму витрат помелу, таким чином розподіляючи ці витрати між окремими видами продукції. І останнім етапом є розрахунок собівартості однієї тонни борошна усіх сортів та висівки шляхом ділення розподілених витрат за кожним видом продукції на їх обсяг виробництва в натуральних одиницях (тоннах) [5].

Як бачимо, цей метод розподілу витрат виключно залежить від рівня реалізаційних цін: чим дорожче коштує певний сорт на ринку, тим більше витрат припадає на його виробництво.

Другий метод передбачає, що витрати за сортами продукції розподіляються за допомогою розрахункових коефіцієнтів розподілу. Основною методичною проблемою тут є розрахунок коефіцієнта переведення готової продукції в умовну. За радянських часів такі коефіцієнти для комбінатів хлібопродуктів встановлювалися нормативно. Такого ж принципу дотримуються В.В. Сопко та О.В. Бойко. Вони пропонують використовувати стандартні коефіцієнти перерахунку для кожного типу помелу [6, с. 336–337].

Однак сьогодні визначення розмірів умовних коефіцієнтів є сферою відповідальності підприємств і закріплюються в їх обліковій політиці або в Інструкції з планування, обліку та калькулювання собівартості продукції. Більшість українських зернопереробних підприємств під час визначення умовного коефіцієнта використовує співвідношення реалізаційних цін готової продукції кожного виду до ціни однієї тонни базового виду продукції (або очікувані ціни, або фактичні ціни за попередній обліковий період). Тобто коефіцієнти перерахунку змінюються на підприємстві щомісяця.

Базовим вважається той вид продукції, що виготовляється завжди за будь-яких помелів. Був час, коли за базовий приймався той вид,

що має найбільшу частку в структурі виробництва, – борошно 1-го сорту. Сьогодні товаровиробники надають перевагу висівкам як базовому виду.

Оскільки цей метод є найбільш розповсюдженим серед українських борошномелів, пропонуємо послідовність його застосування зобразити графічно (рис. 2).

У борошномельній промисловості продукти, що не належать до основної продукції, класифікуються відповідно до галузевих нормативів таким чином [7, додаток 3]:

1. Побічні продукти (зернова суміш від первинної обробки, яка містить від 50 до 70% (включно) зерен продовольчих (разом із круп'яними), кормових і зернобобових культур, які за стандартами належать до основного зерна або до зернової домішки; зернова суміш від первинної обробки, яка містить від 70 до 85% зерен продовольчих (разом із круп'яними), фуражних і бобових культур, які за стандартами належать до основного зерна або до зернової домішки; мучка кормова, яку одержують при виробництві борошна і круп, висівки; зародок, який відбирають при переробці зерна на борошно і крупи; дрібка кормова-просяна й вівсяна, січка горохова, одержані при виробництві круп, а також подрібнене зерно кукурудзи, яке проходить крізь сито з отворами діаметром 2,5 мм).

2. Відходи: а) першої категорії (зернові відходи із вмістом зерна від 30 до 50% (включно); зернові відходи із вмістом зерна від 10 до 30% (включно); борошняні витряски й борошняні змійки; пил оббивний білий); б) другої категорії (зернові відходи з вмістом зерна від 2 до 10%; стержні качанів кукурудзи, кукурудзяна плівка, лузга горохова, лузга м'яка вівсяна і ячмінна, полова; пил оббивний сірий); в) третьої категорії (відходи від очищення зерна (схід з приймального сита сепаратора, прохід крізь нижнє сито сепаратора) із вмістом зерна не більше

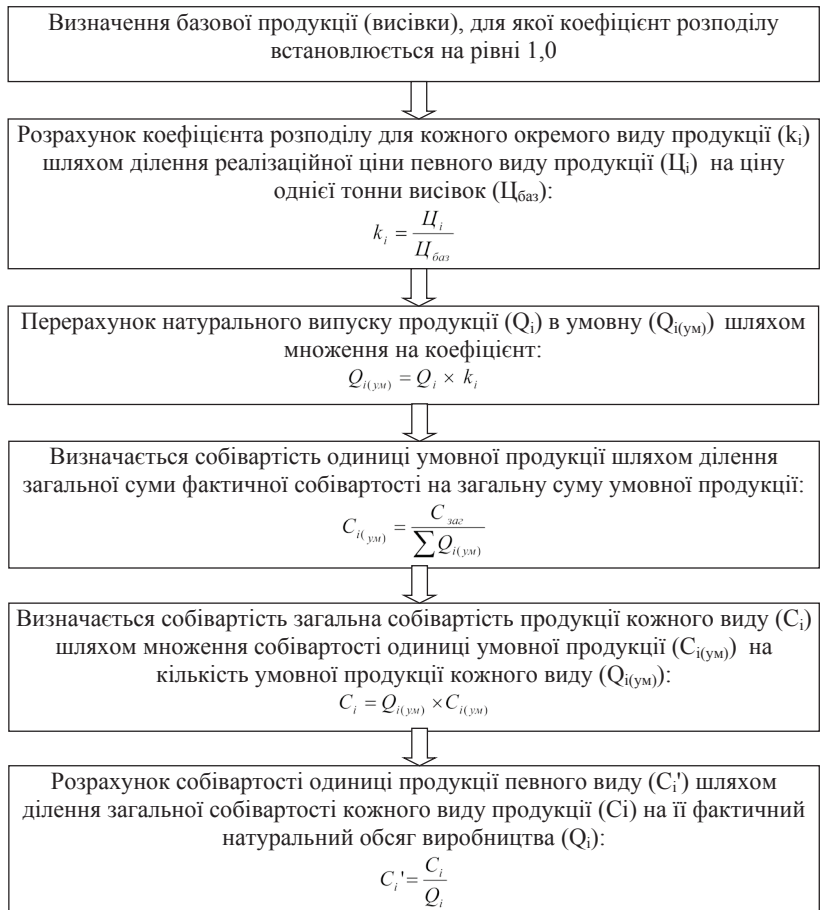


Рис. 2. Послідовність розрахунку собівартості окремих видів продукції

ніж 2%, солом'яні частини; лузга рисова, просяна, гречана, жорстка (вівсяна і ячмінна), пил аспіраційний і оббивний чорний; кукурудзяні обгортки).

Отже, при виготовленні борошномельної продукції завжди є відходи виробництва. І це не залежить від того, з чиєї сировини виробляється готова продукція: із власної або з давальницької. Їх облік і оцінка є частиною системи управління витратами.

Відходи – це залишки похідних матеріалів, що повністю або частково втратили свою якість (хімічні чи фізичні властивості, форму, зовнішній вигляд тощо). Залежно від можливості їх подальшого використання відходи поділяються на зворотні та непродуктивні (незворотні).

Зворотними вважаються відходи, що можуть бути використані: а) для виготовлення продукції в основних чи допоміжних цехах; б) на господарські потреби; в) реалізовані на сторону. Непродуктивні відходи – відходи, які не можна ні використати, ні реалізувати (усушка, розпилення).

Оцінці належать лише зворотні відходи. Така оцінка може здійснюватися по-різному:

- за встановленою внутрішньою методикою (тобто зернові відходи з високим вмістом зернової сировини, що можуть бути використані у виробництві комбікормів або як фуражне зерно на корм худобі, за рішенням підприємства можуть брати участь у калькуляційних розрахунках: для них розраховується умовний коефіцієнт перерахунку як для борошна різних сортів і висівків);
- за плановими цінами;
- за цінами можливої реалізації.

Висновки і пропозиції. Кожне підприємство борошномельної галузі має право самостійно визначати методику калькулювання собівартості та підходи до розподілу витрат між окремими видами продукції. Враховуючи організаційно-технологічні особливості зернопереробного виробництва та широке використання у виробничій практиці операцій з переробки давальницької сировини (на деяких підприємствах давальницькі операції становлять 90–100% від обсягу виробництва), можна зробити такі висновки:

1) борошномельне виробництво належить до комплексних (виготовлення декількох видів продукції під час одного технологічного процесу), що потребує використання попереднього методу калькулювання;

2) як об'єкт калькулювання доцільно використовувати помел (особливо для тих комбінатів хлібопродуктів, потужність та обладнання яких дозволяє переробляти на борошно різні види зернової сировини), а як калькуляційну одиницю – одну тону готової продукції певного виду (сорту) або одну послугу (для давальницьких операцій);

3) оскільки розмір собівартості продукції використовується для визначення можливих цін реалізації та різні види готової продукції відрізняють своєю ціною, то борошномельні підприємства використовують коефіцієнтний метод розподілу витрат між окремими сортами готової продукції на основі реалізаційної ціни;

4) борошномельні підприємства надають перевагу розрахунку повної собівартості із зарахуванням до неї невикористаних витрат.

Можна рекомендувати підприємствам зазначеної галузі розвивати систему управлінського обліку, який дозволить перенести акцент з трудомістких розрахунків з розподілу непрямих витрат та загальних витрат між окремими видами продукції

з метою встановлення точної фактичної собівартості на прогностичні розрахунки собівартості, складання економічно обґрунтованих нормативних (планових) калькуляцій та аналізу витрат за місяцями їх виникнення.

Література:

1. Илюхина Н.А. Методика управленческого учета затрат и калькулирования себестоимости продукции [Электронный ресурс] / Н.А. Илюхина // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – 2015. – Т. 7, № 2. – Режим доступа : <http://naukovedenie.ru/PDF/17EVN215.pdf>.
2. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства : навч. посіб. / Ю.С. Цал-Цалко – К. : Центр навчальної літератури, 2002. – 656 с.
3. Кузнецова І.О. Сучасні підходи щодо планування собівартості продукції борошномельних підприємств / І.О. Кузнецова, А.М. Богатирьов, І.О. Відоменко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – Т. 1, № 5. – С. 22–26.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
5. Лесных О.В. Методические рекомендации по учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) на предприятиях хлебопекарной промышленности / О.В. Лесных. – М. : ДеЛи принт, 2007. – 150 с.
6. Бухгалтерський облік: фінансовий та внутрішньогосподарський / [за ред. проф., д-ра екон. наук В.В. Сопка та О.В. Бойка]. – К. : Фенікс, 2003. – 468 с.
7. Інструкція про ведення обліку й оформлення операцій із зерном і продуктами його переробки на хлібоприймальних та зернопереробних підприємствах, затверджена наказом Мінагрополітики від 13.10.2008 р. № 661 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1111-08/page>.

Щербина О.В. Особливості калькуляції собівартості готової продукції на мукомольних підприємствах

Анотація. Стаття посвячена організаційно-методологічним особливостям калькуляції собівартості готової продукції мукомольних підприємств. За результатами дослідження розроблені практичні рекомендації по удосконаленню обґрунтованості показателя собівартості готової продукції мукомольного виробництва, а саме: використання попереднього методу калькуляції з використанням двох різних об'єктів калькуляції (1 тону готової продукції і помол).

Ключові слова: собівартість, метод калькуляції собівартості продукції, об'єкт калькуляції, мукомольні підприємства.

Scherbina O.V. Features of calculation of finished products cost at flour-milling factories

Summary. The article is devoted to the organizational and methodological features of calculation of finished products cost at milling factories. According to the results of the study the author developed the practical recommendations for improving the validity cost indicator of finished products of flour-milling industry, namely: using of repartition method of cost calculation with the use of two different calculation objects (1 ton of finished products of a certain sort and grinding).

Keywords: cost, calculation method of production cost, object of calculation, distribution of costs, flour-milling factories.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ,
МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ
В ЕКОНОМІЦІ

*Пуме Р.О.,
аспірант кафедри економічної теорії і кібернетики,
Одеський національний морський університет*
*Абгаи М.А.,
аспірант кафедри економічної теорії і кібернетики,
Одеський національний морський університет*

МАКСИМИЗАЦІЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПУТЕМ ИЗМЕНЕНИЯ УРОВНЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ СОТРУДНИКОВ И СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА

Аннотация. Найдены уровень заработной платы сотрудника, максимизирующий прибыль предприятия, и система оплаты труда, обоюдовыгодная для сотрудника и предприятия.

Ключевые слова: функция полезности сотрудника, усилия сотрудника, максимизация прибыли, уровень заработной платы, «вилка» заработной платы.

Постановка проблемы. В условиях рыночной экономики основной целью предприятия является максимизация прибыли. Одним из основных факторов, от которых она зависит, является производительность труда сотрудников.

Уровень заработной платы сотрудников влияет на прибыль предприятия, как являясь составной частью расходов, так и оказывая прямое воздействие на производительность труда сотрудников.

Следовательно, для предприятия важно рассчитать и установить такой уровень заработной платы сотрудников и систему оплаты их труда, которые максимизируют его прибыль.

Анализ исследований и публикаций. Для построения экономико-математической модели, с помощью которой можно будет определить оптимальный для предприятия уровень заработной платы сотрудников, необходимо установить целевые функции предприятия и сотрудников. Целевой функцией предприятия обычно выступает максимизация прибыли, в то время как различные вариации функции полезности сотрудников описываются во множестве публикаций [1-4].

В [1] одним из вариантов функции полезности сотрудника является его заработная плата.

В [2] функция полезности сотрудника описывается как произведение суммы заработанных денег на вероятность получить это вознаграждение за труд.

В большинстве публикаций авторы сходятся в том, что функция полезности сотрудника не может сводиться к заработанному количеству денег. Поэтому в [3; 4] функция полезности сотрудника описывается как произведение количества полученных за трудовую деятельность денег на количество свободного времени, причем эти величины обратно пропорциональны.

Определение не решенных ранее аспектов общей проблемы. Во множестве работ были рассмотрены варианты, которые максимизировали прибыль предприятия, ухудшая при этом положение работника. Для исследования интересно найти вариант их обоюдовыгодного взаимодействия.

Цель статьи. Главной целью этой статьи является построение экономико-математической модели взаимоотношений предприятия и сотрудников, а также четкого (формального) описания ее для оптимизации действий предприятия и использования этой модели в дальнейших исследованиях.

Изложение основного материала. Рассмотрим взаимоотношения предприятия и сотрудников как процесс, в котором каждая из сторон ведет борьбу за реализацию своих интересов. Цель предприятия – получить максимальную прибыль от деятельности своих сотрудников, цель сотрудников – максимизировать свою индивидуальную функцию полезности. Для описания этого процесса построим экономико-математическую модель.

Однако прежде необходимо сделать уточнение. Как правило, кадровый состав предприятия можно разделить на:

- производственный персонал, который непосредственно производит продукцию либо оказывает услуги,
- вспомогательный персонал, который дает возможность производственному персоналу выполнять свои функции,
- административный персонал, который выполняет функции контроля и управления.

Хотя вспомогательный и административный персонал, безусловно, важны для функционирования предприятия, их вклад в общее дело зачастую практически невозможно посчитать количественно, в отличие от вклада сотрудников производственного сектора. Предлагаемая нами модель в большей степени описывает именно взаимодействие предприятия с сотрудниками производственного сектора.

Прибыль предприятия может быть представлена как разность его доходов и расходов. Для упрощения введем предположение о сепарабельности (труд каждого сотрудника не оказывает влияние на действия других сотрудников и не зависит от них). Тогда максимум прибыли предприятия от сотрудников в целом достигается максимизацией прибыли от каждого сотрудника в отдельности.

Доходы предприятия можно рассчитать по формуле (1)

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

где $Q(e)$ – некое количество товаров или услуг (в дальнейшем единиц продукции), которые произведет сотрудник;
 p – цена, по которой предприятие реализует продукцию;
 e – уровень усилий, который приложит сотрудник для производства продукции, $e \in [0; 1]$.

Расходы предприятия можно представить как:

$$C = aQ(e) + RQ(e) + B + L, \quad (2)$$

где a – ставка сотруднику за единицу продукции;
 R – затраты материалов на единицу продукции;
 B – оклад сотрудника (не зависит от количества произведенной продукции);
 L – удельные затраты на содержание рабочего места для одного сотрудника.

Тогда целевая функция имеет следующий вид:

$$F_p = D - C = (p - a - R)Q - B - L \rightarrow \max_{a, B}, \quad (3)$$

Предприятие будет стремиться установить уровень оплаты для каждого сотрудника так, чтобы максимизировать свою прибыль.

Как было сказано ранее, в [3; 4] функция полезности сотрудника описывается как произведение количества полученных за трудовую деятельность денег на количество свободного времени, причем эти величины обратно пропорциональны.

Минусом данного подхода является то, что в действительности сотрудник зачастую не может изменить продолжительность своего рабочего дня (а вместе с этим и размер своего свободного времени), а также то, что на самом деле результат трудовой деятельности сотрудника зависит не только лишь от продолжительности его рабочего дня.

Мы предлагаем представить целевую функцию сотрудника как произведение его свободных усилий (те, что не были потрачены на работу, далее – досуг) и свободных денег (его заработка за вычетом затрат на жизнь, далее – достаток).

$$F_c = (aQ(e) + B - G)(1 - e) \rightarrow \max_e,$$

где G – минимальные затраты сотрудника на жизнь.

Ключевой переменной в целевых функциях предприятия и сотрудника является показатель $Q(e)$ – то, сколько единиц продукции произвел сотрудник. В классических моделях теории контрактов [2] это описывается формулой (5):

$$Q = se + \varepsilon, \quad (4)$$

где s – уровень навыков сотрудника;

ε – случайная величина, которая отрицательно либо положительно скажется на результате деятельности сотрудника (опустим).

В данном виде функция будет верна только для тех сотрудников, кому равнозначны досуг и достаток. В реальности у каждого человека есть свои предпочтения касаясь этих благ. Учтем это и доработаем формулу.

$$F_c = (ase + B - G)^\tau * (1 - e)^\beta \rightarrow \max_e, \quad (5)$$

где τ – коэффициент эластичности по достатку;

β – коэффициент эластичности по досугу.

Сотрудник будет стремиться приложить столько усилий для производства продукции, чтобы максимизировать свою функцию полезности.

Найдем оптимальный уровень усилий сотрудника с учетом новых параметров. Для этого приравняем к нулю первую производную функции (5).

$$\begin{aligned} (F_c)_e' &= \tau a s (a s e + B - G)^{\tau-1} * (1 - e)^\beta - \beta (a s e + B - G)^\tau * (1 - e)^{\beta-1} = \\ &= (a s e + B - G)^\tau * (1 - e)^\beta * \left(\frac{\tau a s}{(a s e + B - G)} - \frac{\beta}{(1 - e)} \right) = 0. \end{aligned}$$

Если произведение равно нулю, то один или несколько его множителей равны нулю.

Первые две точки тривиальны – в них или достаток, или досуг равны нулю, это минимум функции. Рассмотрим третью точку:

$$\frac{\tau a s}{(a s e + B - G)} - \frac{\beta}{(1 - e)} = \frac{\tau a s (1 - e) - \beta (a s e + B - G)}{(a s e + B - G) * (1 - e)} = 0.$$

Отсюда нулю равен числитель дроби.

$$a s e (\tau + \beta) = \tau a s - \beta (B - G).$$

Таким образом, оптимальные усилия равны:

$$e^* = \frac{\tau a s - \beta (B - G)}{a s (\tau + \beta)}.$$

После финальных сокращений выражение для оптимальных усилий сотрудника приобретает следующий вид:

$$e^* = \frac{\beta (G - B)}{(\tau + \beta) a s} + \frac{\tau}{\tau + \beta}. \quad (6)$$

Из полученных результатов мы можем сделать следующие выводы:

1. Рост s, τ, B приводят к уменьшению e .

Хотя именно эти факторы увеличивают зарплату сотрудника, они приводят к снижению прикладываемых им усилий. Чем больше вырастет достаток сотрудника (при прочих равных), тем меньше усилий он будет вкладывать в работу. В полном соответствии с законом убывающей предельной полезности, с ростом достатка, досуг становится все более и более ценным для сотрудника. Поэтому материально обеспеченный сотрудник будет склонен работать меньше.

Отдельно следует отметить, что рост навыков сотрудника (s) – положительный фактор. Хотя он и снижает усилия сотрудника, но при этом им будет произведено больше продукции, чем если бы у него были худшие навыки. Опытному сотруднику нужно приложить меньше усилий, чтобы произвести больше, чем новичок.

$$Q = se = \frac{\beta (G - B)}{(\tau + \beta) a} + s * \frac{\tau}{\tau + \beta}.$$

То есть при росте навыка на 1 ед. сотрудник начнет производить на $\frac{\tau}{\tau + \beta}$ больше единиц продукции.

Также мы видим, что фиксированный оклад (B) крайне отрицательно влияет на усилия сотрудника. Его рост приведет к тому, что сотрудник будет прикладывать минимальные усилия или даже не прикладывать их вообще (в реальной ситуации делать предписанный ему минимум).

Можно сделать вывод о том, что для предприятия целесообразно отказаться от фиксированной ставки там, где это возможно.

2. Рост G ведет к увеличению усилий, которые прикладывает сотрудник.

Сотрудник, у которого высокие затраты, будет вынужден вкладывать больше усилий в работу, чтобы увеличить свой достаток. Досуг для него становится менее ценным.

Предприятию целесообразно приветствовать увеличение трат сотрудника (например, предоставить ему кредит), так как это приведет к увеличению его производительности.

3. Предприятию следует привлекать к работе тех людей, для которых достаток важнее досуга. Такие сотрудники будут более продуктивны. Чем больше величина $(\tau - \beta)$, тем более продуктивен будет сотрудник.

Теперь, зная то, что фиксированный оклад B имеет исключительно негативное влияние на производительность сотрудника, предприятию имеет смысл приравнять этот оклад к нулю.

Данная модель подходит в основном для производственного персонала, именно потому, что для таких сотрудников возможно установить нулевую ставку B . В случае с вспомогательным или административным персоналом, наоборот, невозможно установить плату за единицу продукции a , так как результат их труда нельзя посчитать в количественном выражении.

Зная оптимум сотрудника и его план действий в зависимости от разных уровней a и B , мы можем подставить в целевую функцию предприятия (3) значение переменной e (6), при $B = 0$.

$$F_p = (p - a - R) \left(\frac{\beta G}{\tau (\tau + \beta)} + \frac{\tau s}{\tau + \beta} \right) - L \rightarrow \max_a. \quad (7)$$

С учетом ограничения $(a s e + B) \geq G$ (если зарплата сотрудника будет ниже прожиточного минимума, то он не сможет работать вообще), оптимум работодателя достигается на границе области ограничений при

$$a^* = \frac{G}{s}. \quad (8)$$

Именно тогда сотрудник будет вынужден вкладывать все свои силы в производство продукции ($e=1$), а Q будет равен s .

Важно отметить, что подобная стратегия работодателя направлена не на уменьшение затрат на оплату труда, а на увеличение своей прибыли. Установка подобной ставки заставит сотрудника полностью отдаться работе, для того, чтобы выжить. Если же увеличение зарплаты сотруднику принесет работодателю прибыль, он так и сделает.

На заре становления капитализма, когда предложение труда значительно превышало спрос на него, в условиях диктата работодателей, ситуация была именно такой – рабочие работали за минимальную зарплату.

Сейчас ситуация изменилась. Есть множество факторов, которые не дают установить работодателю подобную ставку: от фиксированной государством минимальной ставки оплаты труда, до возможности потери квалифицированного сотрудника. Зависимость прибыли работодателя от ставки сотрудника проиллюстрирована на рисунке 1.

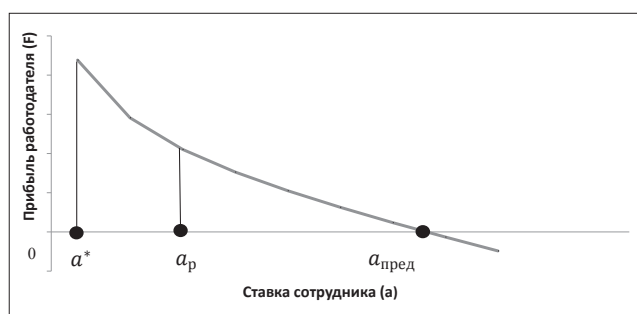


Рис. 1. Зависимость прибыли работодателя от ставки сотрудника

где a^* – оптимальная с точки зрения работодателя ставка сотрудника;

a_p – минимальная реальная ставка, которую может установить работодатель;

$a_{пред}$ – предельная ставка сотрудника, при которой прибыль работодателя становится равна нулю.

На отрезке $0 - a^*$ прибыль работодателя равна нулю (так как подобная ставка не позволит сотруднику существовать). При ставке a^* работодатель получает максимальную прибыль, а далее с увеличением ставки сотрудника, прибыль работодателя падает.

График наглядно показывает, что работодателю невыгодно увеличивать ставку сотруднику, так как это и уменьшит его доходы (сотрудник будет производить меньше продукции), и увеличит расходы на оплату труда.

Исходя из полученных результатов, мы можем сделать вывод о том, что при данной постановке задачи увеличение результата целевой функции работодателя ведет к уменьшению результата целевой функции сотрудника и наоборот.

Тем не менее работодатель может пойти на увеличение ставки, предложив сотруднику «вилку» оплаты труда, а именно ставку a_2 , ($a_2 > a_p$), если сотрудник произведет как минимум Q_2 ед. продукции ($Q_2 > Q(a_p)$), ставку a_3 , ($a_3 > a_2$), если сотрудник произведет как минимум Q_3 ед. продукции ($Q_3 > Q_2$) и т.д.

Таким образом, доходы работодателя возрастут на
$$p * (Q_2 - Q(a_p)),$$
 а расходы увеличатся на
$$(a_2 - a_p) * Q(a_p) + a_2 * (Q_2 - Q(a_p)).$$

Если увеличение доходов перекроет возросшие расходы (9), то для работодателя есть смысл повышать ставку на подоб-

ных условиях.

$$(p - a_2) * Q_2 > (p - a_p) * Q(a_p). \quad (9)$$

В свою очередь сотрудник выберет тот из предложенных работодателем вариантов, который максимизирует его функцию полезности.

$$F_c \rightarrow \max_e \begin{cases} F_{c1} = (a_1 s e_1 - G)^\alpha (1 - e_1)^\beta \\ F_{c2} = (a_2 s e_2 - G)^\alpha (1 - e_2)^\beta, e_2 \geq \frac{Q_2}{s} \\ \dots \\ F_{cn} = (a_n s e_n - G)^\alpha (1 - e_n)^\beta, e_n \geq \frac{Q_n}{s} \end{cases}$$

Преимущество данной системы оплаты труда в том, что она выгодна как работодателю, так и сотруднику, создавая классическую игру с ненулевой суммой. Работодатель увеличит свою прибыль, в то самое время, как сотрудник получит прибавку к зарплате, которая компенсирует его дополнительную занятость. Наглядно это можно проиллюстрировать с помощью рисунка 2.

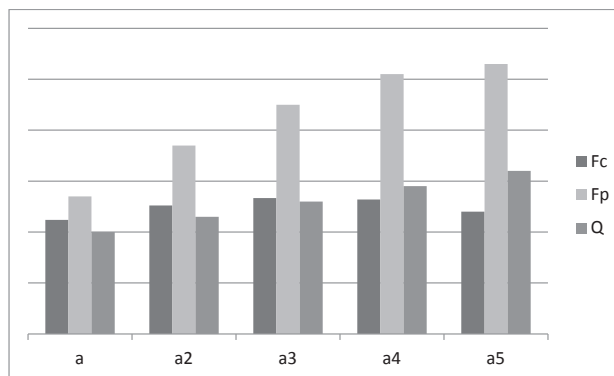


Рис. 2. Целевые функции сотрудника и работодателя при применении «вилки» оплаты труда

С ростом ставки и увеличением количества произведенной продукции целевая функция работодателя растет (но все медленнее, так как затраты на оплату труда увеличиваются). Целевая функция сотрудника сначала растет, а потом падает (так как для него все более и более ценным будет становиться его свободное время). Тем не менее любой из предложенных «вилкой» вариантов данного примера более выгоден и для работодателя, и для сотрудника, чем классическая схема оплаты труда.

Выводы и предложения. Была построена экономико-математическая модель взаимоотношений между предприятием и сотрудниками. В результате оптимизации функций полезности предприятия и сотрудников был найден оптимальный уровень усилий сотрудника e^* и уровень платы сотруднику за 1 единицу продукции a^* , который максимизирует прибыль предприятия.

Было доказано, что простое увеличение или уменьшение ставки оплаты труда приводило к выгоде одной из сторон модели и потерям другой стороны.

Была предложена «вилка» оплаты труда, использование которой увеличивает и результат целевой функции сотрудника, и прибыль работодателя, тем самым создавая обоюдную выгоду. Результаты исследования доказывают целесообразность внедрения такой схемы оплаты труда для сотрудников производственного сектора.

В дальнейшем предполагается построить и оптимизировать функцию полезности сотрудника при нелинейной зависимости количества произведенной продукции от приложенных усилий,

рассмотреть возможность работодателя оплачивать обучение сотрудника, тем самым увеличивая его навык s , и рассмотреть возможность работодателя кредитовать сотрудника (увеличивая его траты G).

Литература:

1. Баркалов С.А. Индивидуальные стратегии предложения труда: Теория и практика / С.А. Баркалов, Д.А. Новиков, С.С. Попов. – М. : ИПУ РАН, 2002. – 110 с.
2. Brousseau Eric. The Economics of Contracts: Theories and Applications / Eric Brousseau, Jean-Michel Glachant. – USA : Cambridge University Press, 2002. – 604 p.
3. Рошин С.Ю. Экономика труда / С.Ю. Рошин, Т.О. Разумова. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 400 с.
4. Гальперин В.М. Микроэкономика / В.М. Гальперин, С.М. Игнатъев, В.И. Моргунов. – Спб : Институт «Экономическая школа», 2004. – 426 с.

Пуме Р.О., Абгаш М.А. Максимізація прибутку підприємства шляхом зміни рівня заробітної плати працівників та системи оплати праці

Анотація. Знайдено рівень заробітної плати співробітника, що максимізує прибуток підприємства, та взаємовигідна для співробітника і підприємства система оплати праці.

Ключові слова: функція корисності співробітника, зусилля співробітника, максимізація прибутку, рівень заробітної плати, «вилка» заробітної плати.

Pume R.O., Abgash M.A. Maximization of enterprise profits by changing the level of employee salaries and payment system

Summary. Found a wage level for an employee which will maximize profit of enterprise and system of payment, mutually advantageous for both of them.

Keywords: utility function of the employee, efforts of the employee, profit maximization, wage level, motivation of employee.

Орлова О.В.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту,

Одеський інститут фінансів

Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

МОДЕЛЮВАННЯ І ОЦІНКА РИЗИКІВ УПРАВЛІННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ СТРАХОВИКА

Анотація. Статтю присвячено формалізації ризиків у рамках конструкції платоспроможності капіталу страховика. Визначено її складники, відповідні ризики, зміст і проявлення ризиків, а також їх модулі. Розроблено пропозиції зі зменшення ризиків управління платоспроможністю страховика на основі оптимізації структури його капіталу за рахунок нарощення таких інноваційних інструментів, як гібридний капітал, субординований борг та сек'юритизація.

Ключові слова: страховик, платоспроможність, ризики, управління, моделювання, оцінка, капітал.

Постановка проблеми. Сучасний світ змінюється досить швидко, тому страхова галузь повинна адекватно оцінювати ризики, загрози, тенденції, і приймати рішення для успішного розвитку бізнесу. Ключовим положенням Директиви про платоспроможність II (*Solvency II*) стосовно інвестиційної діяльності є використання страховиком принципу «розумного інвестора» (*prudent person rule*), тобто вимога розміщувати кошти лише в ті активи та інструменти, ризики яких можна належним чином ідентифікувати й оцінити та нейтралізувати їх негативний вплив на діяльність компанії. Це значно вплине на інвестиційну поведінку страховиків, що пов'язано з необхідністю формування резервів не лише під страхові, але й під ринкові ризики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Будь-яка страхова компанія в зв'язку з виконуваною діяльністю піддається різного виду ризиків, і точна їх ідентифікація є одним із ключових завдань страховиків. Питання управління ризиками страхового ринку знаходиться у центрі уваги багатьох учених. У полі зору Тимошенко О. В. [1], Клапків Ю. М. [2], Семіколенової С. В., Грабар А. П. [3] знаходяться проблеми страхування фінансових і катастрофічних ризиків. Страхування аграрних ризиків є об'єктом дослідження Прокопчук О. Т., Улянич Ю. В., Улянич К. Ф. [4], Копитіної І. В. [5]. Високо оцінюючи науковий доробок зазначених учених, слід визнати недостатню увагу до питань управління ризиками платоспроможності страховика.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає в обґрунтуванні методичного підходу до моделювання і оцінки ризиків управління платоспроможністю страховика, а також його апробація на матеріалах НАСК «Оранта».

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова безпека страхових компаній – це один з основних аспектів їх функціонування, а правильне управління фінансовими засобами і ризиками, пов'язаними з їх діяльністю, є першочерговим завданням. Страховики, виконуючи соціальну функцію, відносяться до установ суспільної довіри. Тому вже багато років проблема оптимізації дій страхових компаній в контексті управління ризиками і капіталом лежить в полі зору установ, які здійснюють нагляд і регулюють їх діяльність у вітчизняному, а також міжнародному масштабі.

Капітал, який містить ризики, а також вимоги до управління ризиками, є наслідком значного поліпшення забезпечення інтересів страховиків, страхувальників та/або довірених осіб. Такий спосіб значною мірою зменшить можливість банкрутства страховика. Кількість коштів, які має на своєму балансі страхова компанія, згідно з вимогами Директиви ЄС, гарантують страховику неможливість банкрутства в разі, якщо виникне якесь явище, котре, згідно з теорією ймовірності, може трапитися раз на 200 років. Загальним інструментом вимірювання платоспроможності, передбаченого в *Solvency II*, є SCR (*Solvency Capital Requirement* – вимога щодо платоспроможності капіталу), яка з імовірністю до 99,5 % обумовлює передбачувану платоспроможність страхових компаній. Перелік загальних страхових ризиків містить: кредитний ризик, що охоплює ризики концентрації та контрагента; ринковий ризик, що охоплює ризики відсоткової ставки, ціни фінансових інструментів, обмінного курсу; страховий ризик, що охоплює ризики смертності, довголіття, стихійних явищ, витрачених коштів; ризик управління капіталом; ризик щодо неплатоспроможності тощо. Показник SCR має модульний характер із закладеним у нього ризиком, адаптовану конструкцію якого наведено в табл. 1.

Неплатоспроможність – основний ризик, при загрозі якого компанія повинна здійснити роботу по ідентифікації загроз і протидії їх наслідків. Ризик неплатоспроможності включає наступні ризики:

- технічні (пов'язані з технічною діяльністю страхової компанії);
- інвестиційні (пов'язані з діяльністю по розміщенню резервів страхової компанії);
- операційні (пов'язані з поточною господарською діяльністю страховиків).

На діяльність Компанії НАСК «Оранта» протягом 2014 року суттєво впливали важко передбачувані фактори, що умовно поділяються на:

- фактори політичних ризиків;
- фактори економічних ризиків.

Політичні ризики – це ризики, обумовлені зміною політичної обстановки, що впливали на підприємницьку діяльність (закриття кордонів, заборона на вивіз товарів, військові або антитерористичні дії на території країни та ін.).

Економічні (комерційні) ризики – це ризики, обумовлені несприятливими змінами в економіці компанії та в економіці країни (зміни кон'юнктури ринку, незбалансована ліквідність (неможливість своєчасно виконувати платіжні зобов'язання), зміни рівня управління, різке знецінення протягом року гривні та ін.). Оскільки Компанія обліковує в своєму балансі дебіторську та кредиторську заборгованість, має відкриті поточні і депозитні рахунки в іноземній валюті, а також регулярно здійснює розрахунки у валюті, зокрема за операціями Ядерного страхового пулу України та за власними страховими і перестраховими контрактами, різке коливання валютних курсів значно

Таблиця 1

Формалізація ризиків у рамках конструкції платоспроможності капіталу

Складники	Ризики	Код	Зміст і проявлення ризиків, а також їх впливу на капітал	Модулі ризику
Загальні виміри до капіталу	Страховий (актуарний) для страхування <i>life i non-life</i>	1.1	Ризик шкоди або несприятливі зміни у вартості зобов'язань, що виникли зі змінності коефіцієнтів, передбачених для оцінювання зобов'язань або екстремальних подій (ризик смертності, довілліття, перегляду розміру пенсій, відмови від страхування, резервів, претензій, катастроф, втрачених коштів)	- ризик недостатності страхових премій і резервів – ризик, викликаний коливаннями частоти, середніх розмірів та розподілу збитків при настанні страхових випадків; - катастрофічний ризик – ризик, викликаний неточністю прогнозів настання надзвичайних подій та оцінок їх наслідків; - ризик страхування здоров'я – ризик, викликаний змінами виграш, понесених у зв'язку з обслуговуванням договорів із зазначеного виду страхування, коливаннями частоти і ступеня тяжкості страхових випадків, неточністю оцінок та прогнозів щодо сталості епідемії; - ризик інвестицій в акції – ризик, пов'язаний із чутливістю вартості активів, зобов'язань та фінансових інструментів страховика до коливання ринкової вартості акцій; - ризик процентної ставки – ризик, пов'язаний із чутливістю вартості активів та зобов'язань страховика до коливання вартості позикових коштів; - валютний ризик – ризик, пов'язаний із чутливістю вартості активів та зобов'язань страховика до коливання курсів обміну валют; - ризик спреду – ризик, пов'язаний із чутливістю активів та зобов'язань страховика до коливання різниці в доходності між облігаціями підприємств та державними облігаціями України з тим самим (або близьким) терміном до погашення; - майновий ризик – ризик, пов'язаний із чутливістю вартості активів та зобов'язань страховика до коливання ринкових цін на нерухомість; - ризик ринкової концентрації – ризик, пов'язаний із недостатньою диверсифікованістю портфеля активів або у зв'язку зі значним впливом одного або кількох емітентів цінних паперів на стан активів;
	Кредитний	1.2	Ризик щодо втрати вартості активів, зростання зобов'язань або негативної зміни фінансового результату через уразливість до зміни ринкових параметрів (відсоткові ставки, цінні інструментів, обмінний курс)	- ризик дефолту контрагента – ризик неспроможності контрагента (перестраховика, боржника та будь-якого дебітора) виконати взяті на себе будь-які договірні зобов'язання перед страховиком; - ризик учасника фінансової групи – ризик негативного впливу на фінансовий стан страховика-учасника фінансової групи, викликаний погіршенням фінансового стану іншого учасника групи, до складу якої входить страховик.
	Операційний ризик	2.1	Вимірювальні аспекти операційного ризику у зв'язку зі зміною нормативно-правової бази	- ризик суттєвої зміни вартості фінансових активів і фінансових зобов'язань після застосування МСФЗ і
Достатність капіталу протягом найближчих трьох років	Якісний	2.2	Невимірювальні аспекти операційного ризику у зв'язку зі станом внутрішніх систем управління ризиками і контролю	- ризик невідповідності використаних облікових політик, неприйнятності облікових оцінок, виконаних управлінським персоналом, в процесі складання та подання фінансової звітності
	3	узятий разом	Ступінь охоплення активами технічно-страхових резервних засобів; ступінь охоплення власними коштами вимог щодо капіталу; результати стрес-тесту для ризику, узятото разом	- ризик стратегічного планування капіталу та реалізації стратегії; - стратегічний інвестиційний ризик розміщення страхових резервів

Джерело: побудовано автором

посилює нестабільність економічної ситуації та підвищує ризики ліквідності та платоспроможності Компанії в короткому періоді часу, та збільшує витрати Компанії, пов'язані із здійсненням валютно-обмінних операцій на ринку України.

Діяльність Компанії тісно пов'язана із невизначеностями та ризиками на кожному етапі взаємозв'язків з суб'єктами страхового ринку та сторонами, які опосередковують страхову діяльність. З метою підвищення ефективності діяльності у ПАТ «НАСК «ОРАНТА» визначають наступний перелік основних видів ризиків, що виникають у діяльності Компанії:

- страхові, що безпосередньо виникають при проведенні страхування: андеррайтинговий ризик, ризик недостатності резервів, ризик катастроф;

- фінансові: ризик ліквідності, кредитний ризик, валютний ризик, ринковий ризик, ризик процентної ставки;

- операційні: ризик ІТ-систем, ризик безпеки, ризик контролю; функціональні ризики (юридичні, шахрайства), кадровий ризик;

- ризик дефолту контрагента: ризик того, що контрагент не зможе виконати свої зобов'язання через його дефолт;

- стратегічні: ризик стратегічного планування та реалізації стратегії, інвестиційний ризик;

- інші: ризики, пов'язані із зовнішніми чинниками, ризик втрати вартості бренду, системний ризик тощо.

Основні фактори ризиків, що впливали на діяльність Компанії:

1. Зовнішні фактори ризиків: зростання рівня безробіття; відсутність повноцінного функціонування ринку інвестицій і капіталу; суттєве зниження реальних доходів та платоспроможності населення; незначні обсяги кредитування та пов'язаного з ним страхування, замороження іпотечного ринку; погіршення рентабельності та спроможності фінансових установ здійснювати виплати внаслідок девальвації, збільшення дефіциту ліквідних активів; погіршення очікувань населення щодо майбутніх доходів та посилення недовіри до фінансових установ; зміни в кон'юктурі страхового ринку та фондового ринку; діюча система проведення розрахункових операцій та оподаткування для страхових організацій.

2. Внутрішні фактори ризиків: сезонність надання окремих видів страхових послуг; зміна структури інвестиційного портфеля на користь короткострокових фінансових інструментів; нераціональна структура страхового портфеля, недосконала тарифна та андеррайтингова політика; низька рентабельність страхових операцій; різкі коливання вартості власного капіталу через вади облікової політики і припущені помилки у відображеннях операцій на рахунках бухгалтерського обліку.

Для зниження ризиків в НАСК «Оранта» застосовуються такі прийоми, як: диверсифікованість; запит (придбання) додаткової інформації; лімітування.

Компанія контролює страхові ризики шляхом:

- стратегії андеррайтингу та активного моніторингу ризику;

- укладання відповідних договорів перестрахування. Діяльність Компанії з перестрахування здійснюється централізовано. Компанія прагне диверсифікувати діяльність, використовуючи як договори облігаторного, так і факультативного перестрахування, укладаючи їх із перестраховиками, що мають високий рейтинг надійності;

- оцінки резервів. При розрахунках вартості резервів Компанія використовує комбіновані методи розрахунків, що ґрунтуються на коефіцієнті збитковості та розрахунках реального досвіду виплат відшкодувань.

Для виконання процедур управління ризиками використовуються наступні інструменти: встановлення лімітів та квот;

диверсифікація; контроль балансу активів і пасивів; структурування активів і пасивів; управління розривами різних видів; регламентування та контроль виконання андеррайтингових процедур за відповідними страховими продуктами. регламентування та контроль виконання процедур оцінки достатності страхових резервів.

Система внутрішнього контролю НАСК «ОРАНТА» ґрунтується на проведенні внутрішніх аудиторських перевірок із наступними питаннями програми:

- організація страхування, дотримання вимог страхового законодавства та внутрішніх нормативних документів Компанії в частині оформлення страхової документації, дотримання тарифної політики, дотримання порядку узгодження понадлімітних договорів страхування, забезпечення оприбуткування страхових платежів тощо;

- організація співпраці та розрахунків із страховими агентами;

- стан оформлення справ на виплату страхових відшкодувань та роботи з регресними справами;

- дотримання дирекціями вимог Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму» [6] та внутрішніх нормативів щодо наявності і належного зберігання документів по фінансовому моніторингу;

- організація та ведення бухгалтерського обліку, зокрема контроль за наявністю, своєчасністю та якістю оформлення первинних документів, контроль витрат за господарськими операціями та використання коштів Компанії тощо;

- організація роботи із внесення інформації до автоматизованої системи обліку (АС «Юпітер»), стан обліку, використання та списання бланків суворої звітності (страхових полісів), стан роботи з дебіторською заборгованістю за договорами страхування;

- дотримання порядку оформлення операцій з коштами, виданими на відрядження;

- дотримання порядку укладання правочинів;

- стан кадрово-адміністративної роботи та інші питання.

Розрахунки показали, що Solvency II висуває більш високі вимоги до достатності капіталу страхової компанії. Згідно діючого підходу НАСК «Оранта» має запас платоспроможності, тоді як відповідно стандартів за Solvency II спостерігається дефіцит власного капіталу, як за стандартизованою, так і за внутрішньою моделями.

Висновки з проведеного дослідження. Впровадження Solvency II у короткостроковій та середньостроковій перспективі обумовить виникнення об'єктивної необхідності для оптимізації структури капіталу вітчизняних страхових компаній. Даний процес можливий за рахунок нарощення таких інноваційних інструментів, як гібридний капітал (hybrid capital), субординований борг та сек'юритизація. Випуск субординованого боргу, як і гібридного капіталу, характеризується отриманням ряду переваг для оптимізації структури капіталу як ключового джерела фінансування діяльності страхової компанії.

Перспективами подальших досліджень є розробка рекомендацій із використання електронних технологій страхування.

Список літератури:

1. Тимошенко О. В. Страхування фінансових ризиків як фактор забезпечення фінансових ресурсів підприємства / О. В. Тимошенко // Економічний простір. – 2013. – № 71. – С. 135-143.
2. Клапків Ю. М. Дефініція та особливості класифікації катастрофічних ризиків у теорії страхування / Ю. М. Клапків // Фінансовий простір. – 2013. – № 3. – С. 145-149.
3. Семіколенова С. В. Проблеми та перспективи розвитку страхування фінансових ризиків в Україні / С. В. Семіколенова,

- А. П. Грабар // Наукові записки НаУКМА. Економічні науки. – 2013. – Т. 146. – С. 91-95.
4. Прокопчук О. Т. Зарубіжний досвід страхування аграрних ризиків та доцільність його застосування в Україні / О. Т. Прокопчук, Ю. В. Улянич, К. Ф. Улянич // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – 2013. – Вип. 83. – С. 227-234.
 5. Копитіна І. В. Страхування аграрних ризиків: недоліки та перспективи / І. В. Копитіна // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія : Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2014. – Вип. 200(3). – С. 87-93.
 6. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансування тероризму: Закон України від 28.11.2002 № 249-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/ru/249-15>

Орлова О.В. Моделирование и оценка рисков управления платежеспособностью страховщика

Аннотация. Стаття посвящена формалізації ризиків в рамках конструкції платежеспособності капітала страховщика. Определены ее составляющие, соответствующие риски, содержание и проявления ри-

сков, а также их модули. Разработаны предложения по уменьшению рисков управления платежеспособностью страховщика на основе оптимизации структуры его капитала за счет наращивания таких инновационных инструментов, как гибридный капитал, субординированный долг и секьюритизация.

Ключевые слова: страховщик, платежеспособность, риски, управление, моделирование, оценка, капитал.

Orlova O V. Modeling and evaluation of risk management of the insurer payment capacity

Summary. The article is devoted to the formalization of risks within the framework of the insolvency capital's solvency structure. Its components, related risks, content and risks, as well as their modules are determined. The proposals for reducing the insolvency risk management of the insurer have been developed on the basis of optimizing its capital structure by increasing such innovative instruments as hybrid capital, subordinated debt and securitization.

Keywords: insurer, solvency, risks, management, modeling, estimation, capital.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Шевчук А.В.
**ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ТА ТЕХНОЛОГІЧНА СИНГУЛЯРНІСТЬ:
 КОНЦЕПЦІЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ І СУПЕРЕЧНОСТІ..... 4**

Шедяков В.Е.
**ОТЧУЖДЕНИЕ ТРУДА В КОНТЕКСТЕ СОЗДАНИЯ ПРЕДПОСЫЛОК
 ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ..... 10**

Кондратьєва Т.В.
**ПАСТКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КУЛЬТУРИ
 У КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЇ..... 15**

Собко О.М.
**ТЕОРІЯ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В ЕКОНОМІЧНИЙ
 І ФІНАНСОВІЙ ДУМЦІ: РЕТРОСПЕКТИВНИЙ ПОГЛЯД І ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ..... 20**

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Галенко О.М., Крамаренко Р.М.
ЄВРОПЕЙСЬКА МОДЕРНІЗАЦІЯ УКРАЇНСЬКОГО СТОЛИЧНОГО МЕГАПОЛІСУ..... 28

Грущинська Н.М.
**ГЕОЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ КРАЇН ПІВДЕННО-СХІДНОЇ АЗІЇ
 В СУЧАСНИХ СВІТОВИХ УМОВАХ..... 32**

Безверха І.А.
**КОМЕРЦІЙНА ДИПЛОМАТІЯ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ:
 ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ..... 36**

Бірюк С.О.
ГЛОБАЛЬНИЙ РИНОК СПІЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ: ВИКЛИКИ СУЧАСНОГО ЕТАПУ..... 40

Левчій М.О.
**ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ САНКЦІЙ:
 ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ДЛЯ ТРЕТІХ КРАЇН..... 43**

Петухова В.О.
**ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ УКРАЇНИ ТА ЇХ РОЗВИТОК
 У МАЙБУТНЬОМУ (НА ПРИКЛАДІ СТВОРЕННЯ ЗОН ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНОЮ)..... 47**

Тимошенко І.В.
**ТОВАРИСТВА ВЗАЄМНОГО СТРАХУВАННЯ ЯК ФОРМА СТРАХОВОГО ЗАХИСТУ
 СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД..... 51**

Тюпа Д.І.
**ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ КРИЗИ СИСТЕМИ ЗОВНІШНЬОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ КРАЇН,
 ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ..... 56**

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Кундицький О.О.
**СТРАТЕГІЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ
 В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ..... 60**

Скудларски Я., Купчык А., Издебски В., Крыс П., Заєнц С., Макаручук О.Г.
ТРАНСПОРТНОЕ БИОТОПЛИВО В ПОЛЬШЕ И УКРАИНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ..... 63

**ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

Дикань В.В.
ДОСЛІДЖЕННЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ФАКТОРУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....212

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бачо Р.Й.
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ЗДОРОВ'Я
В УКРАЇНІ У ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД..... 218

Бедринець М.Д.
РОЗВИТОК ДЕРЖАВНОГО ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ..... 224

Біла Л.М.
ГАРМОНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ..... 228

Гуцул І.А.
МИТНА ПОЛІТИКА У ФІСКАЛЬНОМУ ПРОСТОРІ УКРАЇНИ..... 232

Д'яконов К.М.
ДЕПОЗИТНИЙ РИНОК УКРАЇНИ: ЧИ ЗАХИЩЕНІ БАНКИ ТА ВКЛАДНИКИ?..... 235

Донець О.Б.
ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ПРОБЛЕМ БАНКІВСЬКОГО І РЕАЛЬНОГО СЕКТОРІВ
ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ..... 239

Кекіш І.П.
ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ЗАСТОСУВАННЯ МИТНОГО РЕЖИМУ
ТИМЧАСОВОГО ВВЕЗЕННЯ..... 243

Козьмук Н.І.
ФІСКАЛЬНИЙ КОНТРОЛЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ДОТРИМАННЯ ЗАКОНОДАВСТВА У СФЕРІ ОПОДАТКУВАННЯ..... 247

Ліснічук О.А.
РОЗРОБКА МОДЕЛЕЙ ДІАГНОСТИКИ БАНКРУТСТВА УКРАЇНСЬКИХ
ПІДПРИЄМСТВ ЗА ДОПОМОГОЮ ДИСКРИМІНАНТНОГО АНАЛІЗУ..... 251

Охрименко І.Б., Степура А.Т.
РЕАЛІЇ ТА РИЗИКИ КРЕДИТУВАННЯ ЖИТЛА БАНКАМИ В УКРАЇНІ..... 255

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Сторожук Т.М., Дружинська Н.С.
НЕДЕРЕВНІ ЛІСОВІ РЕСУРСИ.....260

Бондаренко О.В.
ВЕКТОРИ АНАЛІТИЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ
ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ..... 264

Гуріна Н.В.
КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ПОТРЕБ УПРАВЛІННЯ..... 268

Даньків Й.Я., Остап'юк М.Я., Панасюк В.М.
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЯК СПОКОНВІЧНА НАРОДНА НАУКА
І ПІДґРУНТЯ ЕКОНОМІКИ (ДО 520-РІЧЧЯ ПУБЛІКАЦІЇ ПЕРШОЇ КНИГИ
ПО БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ)..... 272

НОТАТКИ

Збірник наукових праць

НАУКОВИЙ ВІСНИК
МІЖНАРОДНОГО
ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія:

Економіка і менеджмент

Випуск 10

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 29,30
Підписано до друку 24.07.2015 р. Замов. № 2407/15. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.