

ISSN 2304-0920

ODESA **ВІСНИК**
NATIONAL UNIVERSITY **ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО**
HERALD **УНІВЕРСИТЕТУ**
Volume 20. Issue 2/1. 2015 Том 20. Випуск 2/1. 2015
SERIES **СЕРІЯ**
ECONOMY **ЕКОНОМІКА**

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

Науковий журнал
Виходить 6 разів на рік
Серія заснована у липні 2006 р.

Том 20. Випуск 2/1. 2015

Одеса
2015

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
Odesa I. I. Mechnikov National University

ODESA NATIONAL UNIVERSITY HERALD

Series: Economy

Scientific journal
Published six times a year
Series founded in July, 2006

Volume 20. Issue 2/1. 2015

Odesa
2015

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна колегія журналу:

І. М. Коваль (*головний редактор*), О. В. Запорожченко (*заступник головного редактора*), В. О. Іваниця (*заступник головного редактора*), Є. Л. Стрельцов (*заступник головного редактора*), С. М. Андрієвський, Ю. Ф. Ваксман, В. В. Глебов, Л. М. Голубенко, Л. М. Дунаєва, В. В. Заморов, В. Є. Круглов, В. Г. Кушнір, В. В. Менчук, О. В. Сминтина, В. І. Труба, О. В. Тюрин, Є. А. Черкез, Є. М. Черноіваненко

Редакційна колегія випуску:

О. В. Горняк, д-р екон. наук (*науковий редактор*), А. Г. Ахламов, д-р екон. наук, Л. М. Алексєєнко, д-р екон. наук, В. Д. Базилевич, д-р екон. наук, Б. І. Валуєв, д-р екон. наук, Л. Х. Доленко, канд. екон. наук, В. І. Захарченко, д-р екон. наук, Г. М. Давидов, д-р екон. наук, А. П. Наливайко, д-р екон. наук, О. В. Садченко, д-р екон. наук, З. М. Соколовська, д-р екон. наук, А. О. Старостіна, д-р екон. наук, В. М. Степанов, д-р екон. наук, С. А. Циганов, д-р екон. наук, В. М. Мельник, д-р екон. наук, професор, С. О. Якубовський, д-р екон. наук, Олег Курбатов, д-р менеджменту (Університет Париж-Північ XIII), Ян Чемпас, д-р економіки (Економічний університет в Катовіцах), Л. А. Родионова, к.э.н., доцент кафедри статистических методов Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (Россия, г. Москва), І. А. Ломачинська, канд. екон. наук (*відповідальний редактор*)

Editorial board of the journal:

I. M. Koval (*Editor-in-Chief*), O. V. Zaporozhchenko (*Deputy Editor-in-Chief*), V. O. Ivanytsia (*Deputy Editor-in-Chief*), E. L. Streltsov (*Deputy Editor-in-Chief*), S. M. Andrievsky, Yu. F. Vaksman, V. V. Glebov, L. M. Golubenko, L. M. Dunaeva, V. V. Zamorov, V. E. Kruglov, V. G. Kushnir, V. V. Menchuk, O. V. Smyntyna, V. I. Truba, O. V. Tyurin, E. A. Cherkez, E. M. Chernoiivanenko

Editorial board of the series:

O. V. Gornyak, A. G. Ahlamov, L. M. Alekseienco, V. D. Bazylevich, B. I. Valuev, L. H. Dolenko, V. I. Zaharchenko, G. M. Davydov, A. P. Nalyvaiko, O. V. Sadchenko, Z. M. Sokolovska, A. O. Starostina, V. M. Stepanov, S. A. Tsyganov, V. M. Melnyk, S. O. Yakybovskiy, Oleg Curbatov, Jan Czempas, L. A. Rodionova, I. A. Lomachynska

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

МАКЕЕВА Е. А.

СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВМЕШАТЕЛЬСТВА В РЫНОЧНУЮ ЭКОНОМИКУ.....	8
---	---

МОИСЕЕНКО О. М.

«СИЛА ВЛАДНОГО ВПЛИВУ НА ІНСТИТУЦІЙНІ ПРОЦЕСИ» ЯК ДИНАМІЧНИЙ ПОКАЗНИК СУСПІЛЬНО-ПОЛІТИЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	12
--	----

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ЛАСТОВЕЦЬКА Р. О.

КУЛЬТУРНИЙ ВИМІР ІНДИВІДУАЛІЗМУ ТА КОЛЕКТИВІЗМУ ЯК МОТИВАЦІЙНИЙ ФАКТОР ГРОШОВИХ ПЕРЕКАЗІВ.....	16
---	----

ПЕЛЬО А. Б.

ВІРТУАЛІЗАЦІЯ СВІТОВОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	20
---	----

ПОЛІКЕВИЧ Н. І.

ФОРМУВАННЯ БІРЖОВИХ ЕНЕРГЕТИЧНИХ РИНКІВ КРАЇН СХІДНОЇ ЄВРОПИ.....	26
---	----

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ

НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

КРАВЧЕНКО О. М.

СИСТЕМА МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА.....	31
--	----

КУЗЬМЕНКО А. В.

ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ НА ОСНОВІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА.....	37
--	----

КУШНЕРУК А. С.

УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТА РОСТУ ПРОМИСЛОВИХ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР.....	42
---	----

ОЗЕРСЬКА Г. В.

ОБРУНТУВАННЯ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	46
--	----

ПЕТРУХ О. А.

ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ ЯК СПОСІБ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ.....	49
--	----

ПОНУРОВСЬКИЙ О. І.

ОСОБЛИВОСТІ ПОСТКРИЗОВОГО РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	54
--	----

ПОСТОЄНКО К. І.

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	57
--	----

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

КРЮКОВА І. О.

НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ДОМІНАНТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ.....	62
---	----

ЛАТИШЕВ К. О., КАРАУЛОВА Ю. В.

ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНА ПРОДУКЦІЯ: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ.....	67
--	----

ЛІСУН Я. В.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ВЗАЄМОВІДНОСИН У КОНЦЕПЦІЯХ МАРКЕТИНГУ.....	70
---	----

МАМАЛИГА О. О.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	74
---	----

МАРКОВСЬКА О. К.

ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ ВИДАВНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА У КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	78
--	----

МАТРОСОВА В. О., ДОУРТМЕС П. О.

БАЗОВА ОСНОВА ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ СУЧАСНОСТІ.....	82
--	----

БЕЛЬТЮКОВ Є. А., МАЧИНСЬКА М. О. ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДЛЯ ПРОДУКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	86
МУЖЕЛЯК М. М. РОЗВИТОК КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	89
НАГІРНА М. Я. СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ІНДИКАТОРІВ ЕтіОЛОГІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	93
НЕІЗВЕСТНА В. С. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ СТІЙКІСТЮ ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕКРЕАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ З УРАХУВАННЯМ ВАГИ ВПЛИВУ ЗОВНІШНІХ ТА ВНУТРІШНІХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	97
ОДАРЕНКО О. В. ОЦІНКА КАЧЕСТВА РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА: АКТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ.....	102
ОРЄВА К. В., КРАМАРЕНКО А. В. УПРАВЛІНСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ СИСТЕМИ ГРЕЙДУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	105
ПОЛОЗОВА Т. В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	109
ПРИЙМАК Н. С. УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	112
 РОЗДІЛ 5 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
НІКІШИН Є. В. ЗАСТОСУВАННЯ ДОСВІДУ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ В СИСТЕМІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ.....	116
ОРАЛЕНКО О. В. ІНВЕСТИЦІЙНА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ КРУП'ЯНОЇ ІНДУСТРІЇ ЯК ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІВДЕННОГО РЕГІОНУ.....	120
ПРЯМУХІНА Н. В. ТЕОРЕТИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ РИНКОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ ТА ЇХ РОЛЬ ДЛЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	124
РІЗАК Т. В. МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ КЛАСТЕРІВ.....	127
 РОЗДІЛ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
ФЕДОРУК М. І. ІНВЕСТИВАННЯ В ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В ЖИТЛОВИХ І ГРОМАДСЬКИХ БУДІВЛЯХ.....	131
 РОЗДІЛ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
ЮРЧИК І. Б. ПРОБЛЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ У НЕФОРМАЛЬНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ.....	135
 РОЗДІЛ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
КОСТЕНКО В. В. ДОПУСК БАНКІВ НА РИНОК ЯК ПРЕВЕНТИВНИЙ ЗАХІД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	139
ЛЕЛЮК С. В. СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ МЕЗОРІВНЯ.....	143
МАСЮК Ю. В., ЛУКАШЕНКО Н. В. НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО СТРАХУВАННЯ МАЙНА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	147
МИКУЛЯК О. В. ДО ПИТАННЯ ПРО КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ.....	151
НАСІБОВА О. В. БЮДЖЕТНІ ВИДАТКИ НА СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ.....	155

НІПАЛІДІ-ЩИК О. Ю. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ У НІМЕЧЧИНІ.....	159
НОВОСЬОЛОВА О. С. МОНІТОРИНГ ПОКАЗНИКІВ ВНУТРІШНЬОЇ РОЗБАЛАНСОВАНOSTI У СИСТЕМІ КОРИГУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....	163
ПОСТНИЙ А. В. РОЗВИТОК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ НІФ В УКРАЇНІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	167

РОЗДІЛ 9

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

БОНДАРЕНКО О. В. ПРОЕКТУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ, АУДИТУ.....	171
БУРДЬО І. М. ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	175
ЗАВОООВСЬКА А. А. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОБЛІКУ ВИТРАТ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ	179
ЗОРІЙ Н. М. АДАПТАЦІЯ ПЛАНУ РАХУНКІВ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ ДО ВИМОГ СТАНДАРТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ.....	182
ІВАННІКОВА О. В. ОСНОВНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ МСФЗ СУБ'ЄКТАМИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	186

РОЗДІЛ 10

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

РОСКЛАДКА А. А. МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ КОНСОЛІДАЦІЇ ДАНИХ АГРОПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	191
СВИДЕНКО А. В. ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗДРІБНИХ ЦІН НА НАФТОПРОДУКТИ В УМОВАХ КУРСОВИХ КОЛИВАНЬ.....	195
НАШІ АВТОРИ.....	199

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.1.000.9:001.5(075.8)

Макеева Е. А.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВМЕШАТЕЛЬСТВА В РЫНОЧНУЮ ЭКОНОМИКУ

Исследованы теоретические вопросы эффективности государственного вмешательства в рыночную экономику. В статье обоснована необходимость анализировать государственное вмешательство в каждом конкретном случае. Это необходимо делать для того, чтобы оно не нанесло урон динамичному развитию рыночной экономики.

Ключевые слова: государственное вмешательство, рыночная экономика, дирижисты, коузианцы, либертарианцы, социальный капитал.

Постановка проблемы. Еще со времен Адама Смита известно, что «невидимая рука» рынка позволяет добиваться эффективного распределения ресурсов, даже если каждый отдельно взятый предприниматель или потребитель заботится лишь о своем благополучии. С тех пор политики и экономисты придумали много причин, которые в той или иной степени оправдывали государственное вмешательство в экономику. Среди них можно выделить и общественные блага, экстерналии, транзакционные издержки, обусловленные асимметрией информации и несовершенством судебной системы. Необходимо отметить, что из-за коррупции и неэффективности власти государственное вмешательство может обойтись экономике очень дорого, поэтому необходимо точно представлять себе, насколько такое вмешательство обосновано в каждом конкретном случае. Ответ на этот вопрос зависит от уровня развития технологий и рыночных институтов, от эффективности государства.

Анализ последних исследований и публикаций. Некоторые из мифов о государственном вмешательстве в рыночную экономику отражают точку зрения так называемых дирижистов. Например, миф о том, что общественные блага могут предоставляться только государством, или предубеждение о том, что во всех инфраструктурных отраслях по определению возникают естественные монополии. Эти мифы, по сути, отражают безнадежно устаревшие представления, что существует раз и навсегда заданный набор отраслей и видов деятельности, в которых должно доминировать государство.

Другие мифы отражают точку зрения коузианцев – последователей британского экономиста Рональда Коуза, или либертарианцев – считающих, что рынок и добровольные двусторонние контракты могут и без помощи государства решить все проблемы [1]. Поэтому нет нужды ни в регулировании рынка ценных бумаг, ни в защите дискриминируемых меньшинств и так далее. Еще одно заблуждение коузианцев заключается в том, что регулирование не имеет значения. Они предполагают, что недостаток формальных правил игры компенсируется неформальными, причем последние возникают сами собой.

Далее проанализируем мифы, которые связаны со способами вмешательства государства в экономику. А также о «бесполезности» тарифного регулирования, о «вредности» аукционов и «невозможно-

сти» борьбы с коррупцией. В данном случае точки зрения дирижистов, коузианцев и либертарианцев приводятся лишь в качестве иллюстрации. Автор не ставил своей целью дать репрезентативное отражение представлений этих научных школ.

Цель статьи. Главной целью этой работы является анализ наиболее известных мифов, связанных с вмешательством государства в современную рыночную экономику.

Изложение основного материала. В качестве основного оправдания государственного вмешательства в экономику обычно приводят такой аргумент, что именно оно предоставляет гражданам общественные блага – товары и услуги, которые частный сектор производить не в состоянии. Ключевое свойство общественных благ – это «не исключаемость». То есть потребителям нельзя запретить пользоваться таким благом, независимо от того, платят они за это или нет. Например, армия обеспечивает безопасность всех жителей страны – даже тех, кто не платит налогов. Таким образом, не исключаемость не позволяет собирать деньги за потребление данных товаров и услуг, поэтому предприниматель не сможет окупить свои издержки на их производство. Противники «невидимой руки рынка» часто считают не исключаемыми товары, которые таковыми не являются. Классическим примером общественного блага многие экономисты (и нобелевский лауреат Пол Самуэльсон) считают услуги маяка, который не может собирать плату с проходящих мимо кораблей.

Однако в Великобритании, как написано в классической работе The Lighthouse in Economics («Роль маяка в экономике») Рональда Коуза (тоже нобелевского лауреата по экономике), на протяжении столетий маяки находились в частной собственности и их владельцы успешно собирали плату с кораблей.

Развитие технологий снижает издержки сбора средств и тем самым сокращает круг не исключаемых благ. Можно привести пример автомобильных дорог. Сегодня современные технологии позволяют не только распознавать автомобиль и автоматически собирать плату за проезд, но и дифференцировать ее в зависимости от участка дороги и времени суток, регулируя тем самым плотность транспортных потоков. Благодаря взиманию платы за въезд в центр города в Сингапуре и Лондоне удалось существенно сократить пробки.

А в Южной Калифорнии, где плату за специальные «быстрые» полосы движения меняют каждые 6 минут, удалось даже снизить плотность трафика на автострадах. При этом удельные издержки настолько низки, что удается полностью окупать расходы на оборудование. Например, плата за въезд в центральную часть Лондона всего 8 фунтов (сначала была даже 5 фунтов), но этого оказалось достаточно, чтобы уже через месяц после введения новых правил пробки уменьшились на 20%, а средняя скорость в центре выросла более чем в 2 раза. Хотя и в Лондоне, и в Сингапуре оператором является государство, с этой работой вполне бы справилась частная компания, которую можно было бы нанять, например, продав операторскую лицензию с аукциона. Социальные предпочтения также не являются препятствием. Например, в некоторых странах пригородные железнодорожные перевозки могут рассматриваться как общественное благо и субсидироваться государством. Однако во многих других странах их осуществляют частные операторы, которые получают лицензию на аукционе заявок на минимальную субсидию.

Другое обоснование государственного вмешательства в экономику – это так называемые экстерналии (или внешние эффекты). Классическим примером является загрязнение окружающей среды. Предприятия, выбрасывающие в атмосферу парниковые газы, не заботятся о состоянии озонового слоя. Для них это всего лишь побочный эффект производства, не влияющий на прибыль компании. Можно задать вопрос: сможет ли «невидимая рука» изменить стимулы предпринимателей в этом случае? Приверженцы государственного вмешательства предпочтут рассчитать для каждого предприятия уровень выбросов, оптимальный с точки зрения общества. Однако гораздо эффективнее задействовать рыночные механизмы и предоставить компаниям возможность торговать квотами на выбросы. Предприятия, которые могут сократить выбросы без существенного ущерба для производства, получат стимул снизить уровень загрязнения и передать свою квоту другим предприятиям, которым сокращение выбросов обошлось бы слишком дорого. Эта идея, реализованная в последние десятилетия в некоторых штатах США, лежит и в основе Киотского протокола. Подписавшие его страны договорились организовать глобальный рынок квот на выбросы парниковых газов. Таким образом, роль государств заключается не в предоставлении общественного блага – чистого воздуха, а в создании условий для вовлечения его в рыночный оборот. Появление глобального рынка квот на выбросы будет способствовать не только их снижению, но и созданию стимулов для инвестиций в более экологически безопасные технологии.

И все же существуют услуги, которые частные предприниматели предоставить действительно не в состоянии. К их числу относятся так называемые рыночные институты – это обеспечение прав собственности, выполнения контрактов, а особенно поддержка конкуренции. Все перечисленное трудно предоставлять за плату. От развития конкуренции и снижения барьеров в отрасли выигрывают производители, только собирающиеся выйти на рынок, и потребители, которые организованы гораздо хуже производителей. Им противостоят предприниматели, уже работающие на рынке и, естественно, не заинтересованные в усилении конкуренции.

Главная проблема рыночной экономики заключается в том, что состояние открытой конкуренции на рынке – как ключевое условие успеха

«невидимой руки», не всегда обязательно является равновесным в долгосрочной перспективе. Наиболее эффективные компании вытесняют остальных, после чего приобретают такую власть, что изменяют правила игры в свою пользу и ограничивают вход на рынок потенциальных конкурентов. И жертвой конкурентной борьбы, в конце концов, может стать и сама конкуренция. Как и во времена Адама Смита, в большинстве ситуаций «невидимая рука» рынка эффективно защищает интересы общества. Однако она сама нуждается в защите. Роль государства и общества заключается как раз в том, чтобы поддерживать и защищать «невидимую руку» от неизбежных попыток ограничить ее возможности.

Еще один миф говорит о том, что все инфраструктурные монополии являются естественными монополиями. Как известно, «невидимая рука» рынка работает только тогда, когда на нем существует конкуренция. И даже противники государственного вмешательства в экономику согласны, что государство обязано бороться с монополиями. Гораздо труднее понять, как это осуществлять на практике. Особенно усложняет ситуацию неясность понятия «естественная монополия» и как определить, является ли та или иная монополия естественной. Это очень важно, поскольку, объявив монополию естественной, можно избежать ее разделения, а объявив естественную монополию частью конкурентной отрасли, удастся отразить попытки ее регулирования. Существуют две полярные точки зрения. Это, прежде всего, те, кто считает, что естественных монополий не бывает вообще. А приверженцы противоположной точки зрения считают, что все инфраструктурные компании являются естественными монополиями и их нужно защищать от конкуренции, чтобы не допустить неэффективного расходования ресурсов.

Исходя из того, что естественная монополия – это такое состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса эффективнее в отсутствие конкуренции в силу технологических особенностей производства (в связи с понижением издержек производства на единицу товара по мере увеличения объема производства). Однако на деле проверить, является ли монополия естественной не просто. Не вполне ясно, как измерить издержки: у монополии нет стимулов их раскрывать. А базис для сравнения по определению отсутствует, поскольку конкурентов нет. К тому же непонятно, как определить «товарный рынок». Определение рынка как сферы обращения товаров, не имеющих заменителей, или взаимозаменяемых товаров не очень помогает, так как неясно, где провести черту между заменяемыми или незаменяемыми товарами. Например, является ли рынок телефонной связи с фиксированным доступом отдельным или это часть большого рынка телекоммуникационных услуг? Еще недавно о взаимозаменяемости мобильной и фиксированной связи не было и речи. Но теперь, когда тарифы на фиксированную связь становятся повременными, а ввод новых номеров по-прежнему происходит крайне медленно, никого не удивляет, что количество абонентов мобильной связи уже превысило количество абонентов обычных телефонных сетей, а IP-телефония захватывает рынок международных телефонных переговоров.

Есть и проблемы, связанные с размером рынка. Вполне возможно, что с увеличением объема выпуска товаров или услуг удельные издержки падают лишь до некоторого предела, а затем опять начинают расти. В этом случае «естествен-

ность» монополии зависит от размера рынка. Если спрос достаточно высок, то на нем найдется место для нескольких эффективных компаний; если же низок, то монополия, естественно, вытеснит конкурентов. Простой тест на естественность монополии – это проверить, насколько она боится конкуренции. Настоящая естественная монополия хорошо понимает, что размер имеет значение: даже если конкуренты и смогут выйти на рынок, им не удастся отобрать его большую долю. Можно привести пример железных дорог в Швеции. Там провели классическое вертикальное разделение отрасли на инфраструктуру и железнодорожные перевозки, после чего была разрешена свободная конкуренция на рынке перевозок. За 10 лет новым компаниям удалось отвоевать у монополии лишь около 10% рынка – «эффект масштаба» защищает ее лучше всяких ограничений на вход. Еще одна отрасль, в которой легко спутать естественные и неестественные монополии, это железнодорожный транспорт. Многими принято считать, что инфраструктура является естественной монополией, а перевозки конкурентным сектором. Подобная точка зрения доминирует в ЕС, где вертикальное разделение железнодорожного сектора на инфраструктуру и перевозки было проведено в нескольких странах. Результаты реформы, например, в Англии трудно признать успешными. В Швеции, как мы уже упоминали, реальной конкуренции тоже не возникло.

Но дело в том, что в Европе с ее развитой сетью автодорог железнодорожный транспорт играет другую роль и поэтому имеет иную структуру издержек. В других же странах, например на железнодорожном транспорте США, Канады, Мексики, Аргентины и Бразилии естественных монополий нет совсем. На рынке грузоперевозок этих стран конкурируют несколько вертикально интегрированных компаний, владеющих как инфраструктурой, так и подвижным составом. Компании не получают субсидий и при этом успешно инвестируют в инфраструктуру. Например, в Мексике продажа долгосрочных концессий на эксплуатацию вертикально интегрированных железнодорожных компаний кардинально изменила ситуацию в отрасли всего лишь за несколько лет. Компании превратились в прибыльные, выросли грузооборот и инвестиции в инфраструктуру, повысилась в 3-4 раза производительность труда, а кроме того, между ними возникла реальная конкуренция. И так, в странах, где плотность сети железных дорог высока, есть все условия для организации конкуренции между вертикально интегрированными концессиями, а в странах с невысокой плотностью этого сделать нельзя. Изменения в технологиях производства и в структуре экономики могут приводить к тому, что некоторые естественные монополии перестают быть таковыми, а другие, наоборот, ими становятся. Для правильного определения естественной монополии необходимо, как это делают во многих странах, провести количественный экономический анализ, а не полагаться на общепринятые стереотипы, которые часто используют заинтересованные группы.

Иногда вмешательство государства в экономику не только возможно, но и очень желательно. Понятно, что идеальное государство существует лишь в учебниках, а на практике регулирование сопровождается ошибками или коррупцией. Необходимо четкое представление о том, можно ли сегодня обойтись без государства. И можно ли играть в экономические игры просто на доверии? Оказывает-

ся, что доверие часто позволяет заменить правила игры, устанавливаемые государством, но, в конце концов, это совсем не равноценная замена.

Современная экономическая наука рассматривает доверие как одну из ключевых составляющих «социального капитала» наряду с социальными нормами и сетями. Под социальным капиталом обычно понимают систему неформальных правил и механизмов, действующих внутри определенной группы людей, или целой страны. А нужен ли социальный капитал? Дело в том, что даже в развитых странах формальные институты (например, законы и суды), не в полной мере обеспечивают защиту прав собственности и контрактов. Это приводит в действие репутационные механизмы, этические нормы, моральные ценности и принципы, ограничивающие оппортунистическое поведение. Понятие социального капитала получило широкое распространение в экономической науке недавно. Но уже появились исследования, которые показывают, что есть положительная корреляция между социальным капиталом и экономическим ростом и в странах, и в отдельных регионах. Например, более успешное развитие Северной Италии, по сравнению с Южной, некоторые исследователи объясняют именно более высоким уровнем объема социального капитала [1].

Как правило, объемы социального капитала в развитых странах выше, чем в развивающихся. Его измеряли по самым разным показателям, например по уровню членства граждан в общественных организациях или по доле людей, считающих, что можно доверять незнакомцам. Подобные исследования проводились и на другом уровне – среди школьников. Оказалось, что дети, родители которых часто переезжали, не приобретали достаточного социального капитала и добивались в жизни меньших успехов [2]. И, как выяснили другие исследователи, в школах с более активными родительскими советами ученики получали образование более высокого качества [3].

Однако обнаруженная корреляция еще не свидетельствует о существовании причинно-следственной связи. Членство в общественных организациях – это дело добровольное и зависит от других характеристик, которые и сами могут напрямую влиять на экономические достижения. И вполне возможно, что родители, которые часто переезжают, заботятся скорее о своей карьере, чем об образовании детей. Поэтому и неудивительно, что частые переезды отзываются проблемами, которые ожидают этих детей в будущем. Отметим, что социальный капитал вообще трудно измерить. В частности в том, как соотносить членство в небольших кружках и в национальных ассоциациях. Например, в США членов местных организаций становилось меньше, в то время как национальные ассоциации становились более многочисленными и сильными. С точки зрения экономики национальные ассоциации лучше, чем местные, поскольку получается, что люди доверяют незнакомцам, а не только соседям. Но неясно, насколько лучше и как этот показатель измерить. И вырос ли социальный капитал, если средний американец двум местным кружкам теперь предпочитает членство в одной национальной ассоциации.

Подобные трудности пока не позволяют назвать цифры, показывающие влияние социального капитала на экономический рост и развитие. Впрочем, самая большая проблема для его исследователей заключается в том, что социальный капитал начинает играть роль именно тогда, когда не рабо-

тают формальні інститути. Поєтому естествоно, що рoст інтереса к механізмам, основаним на доверіи, різко вирос в Україні іменно сейчас. Обществo и бизнес увидели низкое качество работы правительства, законодателей, судов и правоохранительных органов. Социальный капитал – это ответ на несостоятельность государства, но все-таки он, даже при самом высоком качестве, не может полностью заменить эффективные формальные институты. В отличие от закона, который един для всех, радиус действия доверия ограничен членством в группе. Например, неформальные институты кредита и страхования гораздо лучше работают внутри небольших сообществ.

Економическая ценность финансовых операций высока как раз тогда, когда участники сделки существенно отличаются друг от друга – у одного много денег, а у другого мало; у одного в этом году неурожай, а у другого наоборот. С другой стороны, жители одной и той же деревни, как и предприятия в одной и той же отрасли, испытывают финансовые затруднения в одно и то же время. Неформальные финансовые институты не могут справиться ни с эффективным распределением капитала, ни с диверсификацией рисков. Получается, что в этом случае высокий уровень социального капитала свидетельствует лишь о провале государственных институтов и не способствует экономическому росту. Неудивительно, что неформальный сектор больше развит именно в бедных странах, где возникли самые успешные неформальные институты (например, бангладешский банк «Грамин», являющийся пионером микрокредита).

Даже если неформальные ассоциации и приносят выгоду своим членам, это может быть механизмом не создания стоимости, а лишь ее перераспределения, причем не всегда эффективного. Так называемая «корпоративная солидарность» помогает повысить лояльность членов группы, но с точки зрения аутсайдеров это явление представляет собой всего лишь круговую поруку, систему, в которой окажут помощь в случае неправильных действий, а не накажут за ошибку. Можно привести пример существования в Советском Союзе «института блат», который перераспределял дефицитные блага в пользу тех, у кого были «связи», за счет всех остальных. Наконец, накопление социального капитала требует времени и ресурсов и, следовательно, может замедлять экономический рост. На-

пример, упомянутое выше сокращение членства в местных общественных организациях в США после войны объясняется и тем, что женщины стали больше работать и меньше сидеть дома. Последнее обстоятельство, безусловно, внесло свой существенный вклад в экономический рост, даже и несмотря на снижение социального капитала.

Выводы и предложения. Итак, роль социального капитала неоднозначна. Но даже применительно к современной Украине, где эффективность формальных институтов очень низка, потребность в социальном капитале бесспорна. Что же необходимо сделать, чтобы создать условия для его накопления? Прежде всего, нужно относиться к нему, как к физическому капиталу: необходимо построить инфраструктуру доверия. Нужны механизмы, облегчающие создание неформальных ассоциаций, координацию ожиданий и построение репутаций граждан и компаний.

Одним из таких механизмов можно считать Интернет, но для построения системы доверия одного онлайн-общения недостаточно. Нужны также саморегулируемые профессиональные ассоциации и отраслевые союзы, проводящие конференции и семинары и разрабатывающие правила игры. Одно из ключевых мест в создании репутаций принадлежит деловой прессе, которая играет роль «бюро кредитных историй» на рынке социального капитала. Однако инфраструктура является лишь необходимым, но недостаточным условием возникновения доверия. А отсутствие доверия является устойчивой точкой равновесия. Существует много стран, где даже при полном провале формальных институтов неформальные институты тоже не возникают.

Для вывода общества из этого равновесия нужны новые лидеры гражданского общества, не только представляющие себе конечные цели изменений, но и умеющие их осуществлять. Лидеры должны верить в успех и быть оптимистичными (если сравнивать их отношение с готовностью к изменениям других граждан). Итак, опыт других стран показывает, что доверие к незнакомым согражданам постепенно вырастает из доверия к одноклассникам, соседям, коллегам, сотрудникам. А эффективные национальные организации возникают из местных. Ну а чтобы создать доверие на уровне целой страны, нужно долго и упорно работать. И только тогда можно добиться успеха.

Список литературы:

1. Putnam R., Leonardi R., and R. Nanetti. Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy, Princeton: Princeton University Press, 1993.
2. Durlauf S., and Fafchamps M. Social Capital. Chapter 26 // Aghion P., Durlauf S., ed. Handbook of Economic Growth, Amsterdam: Elsevier, 2005, vol. IB, 1639-1699.
3. Coleman J. Social Capital in the Creation of Human Capital // American Journal of Sociology, 1988, 94, p. 95-121.

Макеєва О. А.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО ВТРУЧАННЯ В РИНКОВУ ЕКОНОМІКУ

Резюме

Досліджено теоретичні питання ефективності державного втручання в ринкову економіку. У статті обґрунтовано необхідність аналізувати державне втручання у кожному конкретному випадку. Це треба робити для того, щоб воно не завдало шкоди динамічному розвитку ринкової економіки.

Ключові слова: державне втручання, ринкова економіка, дирижисти, коузіанці, лібертаріанці, соціальний капітал.

Makeeva E. A.

Odessa I. I. Mechnikov National University

MODERN FEATURES OF STATE INTERFERENCES WITH MARKET ECONOMY

Summary

The theoretical questions of efficiency of state interference are investigational with a market economy. A necessity to analyse state interference in every case is grounded in the article, in order that it did not inflict a damage to development of market economy.

Keywords: state interference, market economy, dirizhisty, kouziantsy, social capital.

УДК 658.3

Моїсєєнко О. М.

Харківський гуманітарний університет

«Народна українська академія»

**«СИЛА ВЛАДНОГО ВПЛИВУ НА ІНСТИТУЦІЙНІ ПРОЦЕСИ»
ЯК ДИНАМІЧНИЙ ПОКАЗНИК СУСПІЛЬНО-ПОЛІТИЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

У статті автор ставить завдання розглянути «силу владного впливу на інституційні процеси» як динамічний показник суспільно-політичного розвитку України, дослідити можливості його вимірювання та аналізу. Влада розглядається автором як сила впливу, яка може змінювати власні параметри, доводиться теза, відповідно до якої у процесі розвитку держави і суспільства різні інститути впливають на процеси, що відбуваються в країні, і рівень цього впливу може змінюватися, створюючи при цьому нову інституційну реальність.

Ключові слова: інститути, влада, сила впливу, інституціональні процеси, розвиток, зміни.

Постановка проблеми. Інституціональна економічна теорія виникла і розвивається у наш час як опозиційне вчення – опозиція, перш за все, неокласичному «економіксу».

Представники інституціоналізму, висуваючи альтернативну основним вченням концепцію, прагнуть відобразити в економічній теорії не тільки формальні моделі та суворі логічні схеми, але і живе життя у всьому його різноманітті.

Що стосується центрального поняття інституціональної теорії, то таким є «інститут». У вітчизняній науці [1; 2; 3; 4; 5; 6] це поняття, як правило, використовується для найбільш повної і точної характеристики елементів політичної системи суспільства. Поняття «інститут» також досить широко використовується у соціології для характеристики певних суспільних установ, що впливають на соціальну дійсність того або іншого суспільства, і розглядається як динамічна категорія, яка може зазнавати певних змін.

Західні дослідники, зокрема, М. Оріу, розглядають суспільство як сукупність різного роду інститутів, що включають у себе людей, а також ідеї, ідеали, принципи, які служать для формування і трансформації інститутів у процесі їх розвитку [7, с. 221].

Безпосередньо теорія інституційної еволюції (змін) є інституційним відгалуженням «нової економічної історії», яка виникла у 50-60-х рр. XX століття. Її родоначальником є Д. Норт, американський економіст, фахівець у галузі економічної історії, лауреат Нобелівської премії. Д. Норт вважається творцем теорії інституційних змін, метою якої є виявлення внутрішніх (ендогенних) факторів, що сприяють зміні як окремих інститутів, так і інституціональної структури суспільства [8].

Широке поширення даної теорії інститутів вдало пояснюють Р. Нельсон і С. Уінтер, які «дещо

спрощуючи і схематизуючи складну соціальну дійсність, стверджують, що система влади знаходиться у постійному русі, який обумовлений змінами, як у самій структурі влади, так і динамікою тих процесів, які ця влада ініціює [9, с. 59].

У той же час вчені, які досліджують проблеми влади, цілком справедливо зазначають, що вона є силою, яка рухає та управляє усіма процесами суспільно-політичного та економічного життя, а суб'єкти влади знаходяться між собою у складних конкурентних стосунках, і у цій конкурентній боротьбі кожний інститут спирається на власні ресурси і власні сили, які є основою владного впливу на інституціональне середовище.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Варто зазначити, що вперше до питань, які стосуються сили владного впливу, звернувся М. Фуко. Згідно з М. Фуко, саме влада не є інститутом, влада осмислюється ним як множинність сил, які впливають на життя кожної людини, на суспільство і державу. Влада розглядається М. Фуко як результат складного зчеплення стратегічних сил. Вона є ефектом стратегічної ситуації, яка вирішується або мирним шляхом, або за допомогою війни. У будь-якому випадку влада виникає внаслідок нерівності сил і встановлення нерівноважних відносин між ними. Політична влада за М. Фуко, є ефект, вироблений боротьбою різних соціальних сил [10, с. 192].

У подальшому Д. Батлер розглядає владу не тільки як зовнішню силу, яка є умовою, що визначає поведінку суб'єкта і його місце в ієрархії соціального простору, а також і з точки зору того, що сама ця сила може змінюватися, впливаючи тим самим на місце того або іншого інституту в системі суспільних відносин [11, с. 15].

У свою чергу дослідники Г. Лассуел та Е. Каплан у роботі «Влада та суспільство» вдавалися до аналізу влади як способу впливу на суспільні,

економічні та політичні процеси, зазначаючи, що влада являє собою особливу форму суспільних відносин, які будуються на принципах ієрархії: коли мова йде про процес підпорядкування одного інституту іншому – тому, що знаходиться на вищому щаблі суспільно-політичного та економічного устрою держави [12, с. 74].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Нажаль у вітчизняній науковій літературі [1; 2; 3; 6] осмислення влади саме як сили впливу, яка може змінювати власні параметри, знаходиться у стані попереднього осмислення, що актуалізує тему даної статті і визначає її мету – розглянути «силу владного впливу на інституційні процеси» як динамічний показник суспільно-політичного розвитку України, дослідити можливості його вимірювання та аналізу.

Виклад основного матеріалу. Проблема місця і ролі влади у функціонуванні політичної системи та ринкового механізму є одним з найважливіших аспектів суспільного життя. У сучасних умовах ця проблема набуває особливої гостроти, оскільки відносини влади пронизують всі процеси розвитку українського суспільства і держави.

Розглядаючи проблеми влади під таким кутом зору слід погодитися з В. Ойкенем, який вважав, що наука наповнюється життям через безпосередні постановки питань, породжені спостереженнями за конкретною дійсністю, і закликав починати дослідження різних соціально-економічних і політичних процесів саме з конкретних фактів суспільного життя [13, с. 19]. Фактом повсякденного буття, існування якого не викликає сумніву, є влада, яка являє собою певний аспект у відносинах між людьми, яка полягає у здатності «однієї людини або цілої групи нав'язувати свої цілі іншим» [14, с. 126].

«Всі інституціоналісти вважають економіку як систему влади», – пише У. Самуельс [15, с. 110]. «Акцент, який інституціоналісти роблять на владу, – підкреслює У. Даггер, – є не що інше, як характеристика, що їх об'єднує. Починаючи з сучасних робіт Дж. Гелбрейта, Дж. Маркінса, Р. Аверітта, У. Самуельса, Р. Требинга і закінчуючи класичними творами Т. Веблена і Дж. Коммонса, інституціоналісти підкреслювали, що економіка є щось більше, ніж ринкова система. Економіка є також система влади: влада, яка далеко виходить за рамки попиту і пропозиції на ринку; влада, яка встановлює правила і закони, що управляють конкретними ринками; влада, яка поширює свій вплив на вигоди, що здобуваються завдяки ринку, і тяготи, які покладаються ринком» [16, с. 22].

У свою чергу Дж. Палермо розуміє владу як категорію, що входить до складу соціальних відносин,

сутність якої полягає в тому, що в суспільстві існує взаємодія між агентами, при якій агент А (суб'єкт влади) примушує агента Б (об'єкт влади). брати на себе витрати на власне існування. Суть примусу полягає в тому, що у разі відмови від підпорядкування суб'єкт влади створює таку величину витрат або такі форми витрат для об'єкта влади, які неможливо уникнути, скоротити або компенсувати, діючи альтернативним підпорядкуванням чином. Величина і форма витрат, які готовий нести об'єкт влади на користь її суб'єкта, характеризують міру влади агента А над агентом Б [17, с. 574].

В принципі, співвідношення впливу інститутів і впливу влади на економічну поведінку характеризується двома аспектами:

1. Будь-який інститут, що розглядається як правила гри, є результатом влади. Влада є первинною, а інститути – наслідок влади.

2. Інститут вводить у відносини між різними суб'єктами певні обмеження, надаючи вплив на різні інститути громадського, політичного та економічного життя. Самі інститути і влада взаємобумовлюють існування один одного, однак сама сила влади різних інститутів на стан суспільства, держави та економіки у конкретній історичній ситуації є різною [1].

Аналіз робіт українських і зарубіжних політологів, таких як Т. Віголко, О. Гарань, С. Макеев, О. Лазор, В. Шатіло та ін., дав можливість автору статті виділити ті інститути, які традиційно мають вплив на стан суспільства і держави. Такими інститутами є держава, політичні партії, олігархат, бізнес, церква, армія, правоохоронні структури, громадянське суспільство в особі лідерів громадської думки, формальні громадські організації, професійні спілки.

Нами була висунута гіпотеза про те, що у процесі розвитку держави і суспільства дані інститути впливають на різні процеси, що відбуваються в країні і рівень цього впливу може змінюватись, створюючи при цьому нову інституційну реальність.

Автором був обраний мінімальний часовий горизонт для такого дослідження – 5 років, а саме період з початку 2010 року по кінець 2014 року, також для перевірки даної гіпотези був обраний метод експертного опитування, де експертами виступали українські політологи і економісти у кількості 42 осіб, було запропоновано оцінити такий показник як «сила владного впливу на інституційні процеси», який визначається автором даної статті як ступінь впливу того чи іншого інституту влади, в той чи інший момент часу на суспільство, державу, економіку і політику.

Інституційні процеси, у свою чергу, ми визначемо як об'єктивно-суб'єктивно існуючі умови, що

Таблиця 1
Динаміка показника «сила владного впливу на інституційні процеси» (2010–2014 рр.)

№	Суб'єкти владного впливу	Роки					Динаміка (%)
		2010	2011	2012	2013	2014	
1	Влада держави, (бали)	114	111	112	120	78	- 46,1
2	Влада політичних партій, (бали)	78	65	85	65	76	-2,6
3	Влада олігархату, (бали)	126	126	126	126	111	- 13,5
4	Влада бізнесу, (бали)	61	60	65	55	52	- 17,3
5	Влада церкви, (бали)	81	77	79	76	81	0,0
6	Влада армії, (бали)	42	42	42	42	102	+ 2,4 рази
7	Влада правоохоронних структур, (бали)	111	109	107	117	91	- 21,9
8	Влада громадянського суспільства, (бали)	42	42	42	45	120	+ 2,85 рази
9	Влада формальних суспільних організацій, (бали)	42	42	42	42	81	+ 1,9 рази
10	Влада профспілкових об'єднань, (бали)	42	42	42	42	42	0,0

ведуть до розвитку інститутів, що існують у державі, якими можуть бути вибори, економічні, політичні, військові кризи, оновлення державної ідеології, поява нових політичних сил та партій і т.ін.

Показник «сила владного впливу на інституційні процеси» пропонувалося оцінити за такими параметричними підставами:

- 1) висока ступінь впливу – 3 бали;
- 2) середня ступінь впливу – 2 бали;
- 3) низька ступінь впливу – 1 бал.

У таблиці наведено результати даного опитування (табл. 1).

Аналізуючи цю таблицю, можна сказати, що протягом досліджуваного періоду найбільший вплив на інституційні процеси надавали олігархи, влада яких похитнулася в результаті тих революційних процесів, які відбуваються в Україні. Держава традиційно є в нашій країні основним інститутом, що впливає на інституційні процеси, при цьому інтерес викликає той факт, що ступінь впливу держави на ці процеси багато в чому збігається з аналогічним ступенем впливу з боку правоохоронних структур, що в принципі є характерним для так званих «поліцейських держав». Водночас 2014 рік вніс нові тенденції у даний процес, держава і правоохоронні структури в значній мірі втратили важелі впливу на інституціональне середовище.

Влада політичних партій і бізнесу є похідною від влади олігархів і держави, у зв'язку з цим можна говорити про їх незначний вплив на інституційні процеси, що відбуваються в країні.

У 2014 році українське громадянське суспільство показало свої можливості радикально оновлювати інституційне середовище, що вивело його на лідируючі позиції за рівнем впливу на інституційні процеси, в той же час неспроможність держави вирішити нагальні проблеми держави і суспільства у 2014 році стали причиною падіння рівня впливу даного інституту.

В Україні традиційно високою є влада церкви, яка в принципі здатна формувати інституційні процеси, однак при цьому її поміркована і виважена політична позиція є тим фактором, який стримує ступінь її впливу на інституціональне середовище, відповідно цей вплив визначений як середній.

В абсолютно негативно-статичному становищі перебуває влада профспілкових об'єднань, які в Україні фактично втратили своє значення як виразники інтересів працівників.

Аналогічне становище спостерігалось і у сфері впливу на інституційні процеси формальних громадських організацій, які у 2014 році отримали нове суспільне обличчя за рахунок формалізації волонтерського руху.

Аналогічні процеси характерні і для показника «сила владного впливу на інституційні процеси», який розрахований для армії. Довгі роки, перебуваючи поза сферою політики і громадського контролю, у 2014 році армія отримала принципово новий політичний статус, стала реальною силою, здатною впливати на інституційне середовище України.

Висновки і пропозиції. Таким чином, можна говорити про те, що правильним є наступне твердження: в процесі розвитку держави і суспільства різні інститути впливають на процеси, що відбуваються в країні і рівень цього впливу може змінюватися, створюючи при цьому нову інституційну реальність.

На прикладі України ми бачимо, що в принципі сила влади окремих інститутів може як збільшуватися, так і зменшуватися, фактично, одномоментно. При цьому рушійною силою, яка призводить до зміни інституційного середовища, може стати окремий інститут, який активно впливаючи на суспільно-політичні процеси, змінює показник «сила владного впливу на інституційні процеси» для інших суб'єктів інституційної влади.

У 2014 році в Україні таким інститутом стало громадянське суспільство, яке сприяло тому, що нині в країні відбувається оновлення суспільно-політичних, силових і економічних інститутів, які знаходять новий владний зміст, нову значимість і нову політичну вагу.

Таким чином, можна з упевненістю стверджувати, що інститути громадянського суспільства в Україні мають достатній потенціал для обмеження державної влади. Політичні партії, місцеве самоврядування, засоби масової інформації, різні види громадських об'єднань як національного, так і міжнародного рівня, здатні активно брати участь у створенні політико-правових умов, необхідних для обмеження державної влади та розвитку громадянського суспільства. У системі обмеження державної влади основна рушійна роль повинна належати інституту громадянського суспільства. Саме громадянська ініціатива, забезпечена правовою базою, має потенціал постійно відстежувати діяльність державної влади практично у всіх сферах життя суспільства і оптимально обмежувати її в межах мінімально необхідного втручання.

Список літератури:

1. Калініченко М. Влада громадянського суспільства: монографія / М. Калініченко. – Суми: ВТД «Універ. кн.», 2006. – 175 с.
2. Малоіван І.Ф. Вплив громадянського суспільства на політичний процес України / І.Ф. Малоіван // Політологічні записки. – 2012. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Polzap_2012_6_44.pdf.
3. Пожидаєв Є.О. Неурядові організації у суспільно-політичному житті України: межі участі та пріоритети діяльності / Є.О. Пожидаєв // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 4 (5). – С. 19-26.
4. Сибіга І. Форми та методи впливу неурядових організацій на прийняття державно-владних рішень / І. Сибіга // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 01/2012. – № 1. – С. 242-249.
5. Шатило В.А. Политико-правовые факторы институционализации разделения властей в Украине // «Право Украины». – 2013. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pravoua.com.ua/ru/store/pravoukr/prvoukr_2013_5/Shatilo_5_2013/.
6. Якубовський О. Державна влада і громадянське суспільство: система взаємодії: монографія / О. Якубовський, Т. Бутирська. – Одеса: Вид-во ОРІДУ НАДУ, 2004. – 196 с.
7. Ориу М. Основы публичного права / М. Ориу. – М.: Изд-во Ком. акад., 1929. – 759 с.
8. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
9. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер. – М.: Финстатинформ, 2000. – 474 с.
10. Фуко М. Воля к истине: по ту сторону знания, власти и сексуальности. Работы разных лет / М. Фуко; пер. с фр. – М.: Касталь, 1996. – 448 с.

11. Батлер Д. Психика власти: теории субъекции / пер. З. Баблюна. – Харьков: ХЦГИ; СПб.: Алетейя, 2002. – 168 с.
12. Lasswell H.D., Kaplan A. Power and Society. – N.Y.: New Haven, 1950. – 377 p.
13. Ойкен В. Основы национальной экономики / Перевод В.П. Гутника, В.И. Рубцова, А.Ю. Чепуренко. – М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – 335 с.
14. Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. – М.: Прогресс, 1979. – 406 с.
15. Warren J. Samuels, Jeff E. Biddle, and John B. Davis. A Companion To The History Of Economic Thought: учебное пособие по истории экономики. – Издание Мичиганского государственного университета и Университета Висконсина. 2003. – 712 с.
16. Dugger W. Underground Economics. A Decade of Institutional Descent. Armonk. – New York, M.E. Sharpe, Inc. , 1992. – 368 p.
17. Palermo G. Economic Power and the Firm in New Institutional Economic: Two Conflicting Problems. // Journal of Economic Issues, 2000, vol. 34, No 3, p. 582.

Моисеенко Е. Н.

Харьковский гуманитарный университет
«Народная украинская академия»

«СИЛА ВЛАСТНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЦЕССЫ» КАК ДИНАМИЧНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

Резюме

В статье автор ставит задачу рассмотреть «силу властного воздействия на институциональные процессы» как динамичный показатель общественно-политического развития Украины, исследовать возможности его измерения и анализа. Власть рассматривается автором как сила воздействия, которая может изменять собственные параметры, доказывается тезис, в соответствии с которым в процессе развития государства и общества разные институты влияют на процессы, происходящие в стране, и уровень этого влияния может меняться, создавая при этом новую институциональную реальность.

Ключевые слова: институты, власть, сила влияния, институциональные процессы, развитие, изменения.

Moiseienko O. M.

Kharkiv University of Humanities
«People's Ukrainian Academy»

«THE POWER OF AN OVERBEARING IMPACT ON INSTITUTIONAL PROCESSES» AS A DYNAMIC INDICATOR OF SOCIO-POLITICAL DEVELOPMENT OF UKRAINE

Summary

In this article, the author sets the task to consider «power of an overbearing impact on institutional processes» as a dynamic indicator of socio – political development of Ukraine, to investigate the possibility of its measurement and analysis. Government is viewed by the author as a force that can change their own settings, proves the thesis, according to which in the process of development of the state and society in different institutions influence the processes occurring in the country and the level of this influence can vary, creating a new institutional reality.

Keywords: institutions, power, influence power, institutional processes, development, change.

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.72

Ластовецька Р. О.

Львівський національний університет імені Івана Франка

КУЛЬТУРНИЙ ВИМІР ІНДИВІДУАЛІЗМУ ТА КОЛЕКТИВІЗМУ ЯК МОТИВАЦІЙНИЙ ФАКТОР ГРОШОВИХ ПЕРЕКАЗІВ

У статті розглядається вплив соціокультурних факторів на обсяги грошових переказів мігрантів. Здійснено спробу пов'язати вимір індивідуалізму та колективізму, що розрахований на основі індексу Г. Гофштеде з явищем міграції. Визначено вплив культурного середовища країни-донора та країни-реципієнта на бажання та здатність мігрантів переказувати кошти.

Ключові слова: міжнародна міграція, грошові перекази, індивідуалізм, колективізм, культура.

Постановка проблеми. В сучасній економічній науці існує парадигма, яка наголошує на визначальному впливі культури в житті людей. Це змушує вчених концентрувати свої наукові погляди на соціокультурному аспекті, адже саме ціннісні переконання та орієнтації формують у людей певні очікування стосовно економічної організації суспільної діяльності та її результатів. Культура визначає не лише соціальні норми, а й економічну поведінку людини, зокрема її здатність заощаджувати, здобувати освіту, працювати на суспільне благо та здійснювати інновації [1, с. 213-236].

Безумовно культурні особливості відіграють надзвичайно важливу роль в процесі прийняття рішення про міграцію, оскільки економічні фактори не можуть у повній мірі пояснити цей феномен. З моменту виникнення наміру емігрувати і до фактичного виїзду з країни людина перебуває під впливом суспільних цінностей та норм, культурних упереджень та гендерних звичаїв, що можуть позитивно або ж негативно вплинути на її рішення про міграцію та процес переказу коштів на батьківщину в майбутньому [2, с. 4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження впливу соціокультурних факторів на перебіг міграційних процесів полягає в розумінні вимірів міжкультурної дистанції. У 60-70-х роках голландський психолог Г. Гофштеде вперше поділив культури на колективістські та індивідуалістські. Саме ця класифікація культур є найбільш розповсюдженою [3, с. 43-70]. Протягом останніх десятиліть колективізм та індивідуалізм стали предметом інтенсивного вивчення.

У багатьох випадках індивідуалізм визначають як протилежне до колективізму поняття. Серед основних цінностей індивідуалістських суспільств: повага до прав людини, цінність людського життя та сприйняття власної унікальності. Члени індивідуалістських суспільств керуються в житті власними вподобаннями та цілями [4]. На протидію таким суспільствам, колективістські передбачають зацікавлення особи інтересами групи (сім'ї, друзів, тощо) в обмін на безпеку. Особисті потреби людини переважно підпорядковуються потребам близьких або ж людина ставить перед собою такі цілі, які не загрожують гармонії в колективі [5, с. 225-248].

До індивідуалістських, як правило, відносять промислово розвинені країни (держави Західної

Європи, США та Австралію), а країни, що розвиваються (держави Африки, Середнього Сходу, Латинської Америки та Китай), – до колективістських. Проте орієнтація на економічні чинники не завжди виправдана, оскільки не менш важливу роль відіграють й особливості історичного розвитку, ментальність, традиції, звичаї, психологічні моменти тощо. Тим не менше, вважається, що більшість сучасних культур світу належить до колективістських суспільств.

В індивідуалістських культурах надається особливий соціальний статус людям, що чимось виділяються серед інших, тому такі суспільства мотивують людей до інновацій не лише в грошовому сенсі, а і в культурному. З іншого боку, індивідуалізм ускладнює колективні дії, тому що індивідууми переслідують лише власні інтереси, не приділяючи уваги колективним. Колективізм, навпаки, допомагає здійснювати колективні дії, оскільки люди надають груповим інтересам більшої ваги у порівнянні з особистими, однак, така модель поведінки породжує підпорядкованість та демотивує людей чимось вирізнитись. Таким чином, колективістські культури мають конкурентну перевагу у виробництві готової продукції, адже колективізм збільшує координаційні можливості, що призводить до зростання ефективності економіки, а індивідуалізм збільшує інноваційні можливості економіки через високий соціальний статус інновацій. Іншими словами, в той час як переваги колективізму посилюють статичну ефективність економіки, переваги індивідуалістичної культури впливають на динамічну ефективність і, відповідно, довгострокове зростання.

У своєму нещодавньому дослідженні Ю. Гордніченко та Дж. Роланд виявили стійкий та значний вплив виміру «індивідуалізм-колективізм» на інноваційність та довгостроковий розвиток. Результати дослідження показали, що зростання рівня індивідуалізму за індексом Г. Гофштеде на одне стандартне відхилення (скажімо, від Венесуели до Греції або від Бразилії до Люксембурга) призводить до збільшення рівня доходів населення на 60-87% [1, с. 213-236].

У контексті міграційних процесів можна припустити, що представники індивідуалістських суспільств є більш мобільними, оскільки самореалізація для них є надважливою. Така особа з легкістю емігрує, якщо переїзд потенційно сприя-

тиме її кар'єрному зростанню. Для колективістів переїзд є набагато складнішим процесом, адже в країні походження людина знаходиться в межах певної соціальної групи, фіксованої мережі спілкування з іншими людьми. У такому разі саме думка сім'ї, друзів та близьких відіграватиме особливу роль у прийнятті рішення про міграцію. Також не варто забувати про наявність співвітчизників за кордоном. Мігранти з країн колективістського типу намагатимуться якнайшвидше приєднатися до общини мігрантів у країні призначення. Підтримка співвітчизників відіграватиме важливу роль у процесі пошуку місця працевлаштування та налагодження побуту мігранта за кордоном. Можна припустити, що наявність у країні в'їзду міграційної мережі стане ключовим фактором у прийнятті рішення про виїзд за кордон.

В індивідуалістських і колективістських культурах також відрізняється ставлення до іммігрантів. Індивідуалізм відкрито ставиться до імміграції, адже утотожнює її зі збільшенням пропозиції талановитої робочої сили. Колективізм, натомість, більш закритий до іммігрантів, адже нові люди в межах усталених соціальних груп це певна загроза для суспільства.

А. Айсідеджі-Дінн та К. Колдвел-Гарріс досліджували проблему адаптації іммігрантів з країн колективістського типу, зокрема Туреччини, до цінностей американського суспільства. Результати дослідження не підтвердили асиміляційну теорію, виявивши, що мігранти не змінюють своїх цінностей зі збільшенням періоду перебування за кордоном. Порівнюючи турків та звичайних американців, перші проявили риси вертикального та горизонтального колективізму, тобто сильне бажання давати і отримувати, що підтвердило гіпотезу взаємозалежності мігрантів. Проте в деяких випадках, порівнюючи турків та простих американців, варто сказати, що саме мігранти виявилися більш впевненими у собі та з виразнішим почуттям відповідальності [6, с. 9-16]. Варто зазначити, що мігранти, залежно від їхніх культурних особливостей та темпераменту, по-різному пристосовуються до суспільних особливостей країни перебування.

Враховуючи соціальні, демографічні, політичні та культурні фактори, вчені розробляли свої моделі визначення культурних відстаней міграції. Я. Притула та Н. Погоріла вивчали механізми впливу економічних та соціально-культурних факторів на поведінку потенційних мігрантів. У своїй роботі вони акцентували увагу на трудових цінностях країни-донора та країни-реципієнта. Застосовували класичну гравітаційну модель Я. Притули та Н. Погоріло доповнили її змінними, що відображають трудові цінності країн (Work value variable) та рівень задоволення населення умовами праці (Job satisfaction variable). Дослідження Я. Притули та Н. Погоріло виявили, що люди мігрують переважно з країн із традиційним типом суспільства, де цінується тяжка праця до країн з світським типом суспільства, де переважають цінності самовираження особистості. Згідно з отриманими результатами, зростання відстані між країнами на 10% веде до скорочення міграційних потоків на 8%. Суміжний кордон, спільна мова та колоніальне минуле позитивно корелюють з міграційним потоком. Важливо, що у контексті ставлення населення до праці, культурні відстані між країнами лише сприяють міжнародній міграції [2, с. 3-26].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасний період дослідження

соціокультурних чинників міграційних процесів набирає популярності. Проте нам не доводилося зустрічати наукові праці, де б досліджувався вплив культурного виміру індивідуалізму та колективізму на мотивацію мігрантів до переказу коштів у країну походження.

Мета статті. У нашому дослідженні ми спробуємо пов'язати виміри індивідуалізму та колективізму з явищем міграції, зокрема дослідимо, як впливатиме культурне середовище країни-донора та країни-реципієнта на бажання та здатність мігрантів переказувати кошти.

Виклад основного матеріалу. На основі проведених досліджень Г. Гофштеде вперше визначив показники, які дали змогу встановити основні культурні виміри для характеристики культурних особливостей. Напрацювання автора втілювалися в теорію виміру культур, яка стане підґрунтям для оцінки міжкультурних відмінностей у нашому дослідженні.

Г. Гофштеде запропонував вимірювати культурні відстані міграції шляхом прямого порівняння норм і цінностей різних країн. Категорії індивідуалізму та колективізму він поділив як незмінні глобальні характеристики культур. Дослідження проводилось на основі опитування 117 тис. працівників компанії IBM у 50 країнах світу. Вперше анкетування провели у 1968 році. З того часу оцінка культурних відстаней між країнами проводиться систематично. Анкетування Г. Гофштеде передбачає відповіді за наступними кластерами показників:

- 1) дистанціювання від влади – сприйняття влади (рівність-нерівність);
 - 2) індивідуалізм – колективізм;
 - 3) уникання невизначеності – толерантність до невизначеності;
 - 4) маскуліність – жіночність;
 - 5) стратегічне мислення (співвідношення між короткостроковими та довгостроковими орієнтаціями);
 - 6) стриманість – нестриманість [7, с. 188-215].
- У 2010 році вийшло третє видання книги Г. Гофштеде «Культури та організації: програмування умов», де були зібрані статистичні дані для оцінки культурних особливостей в 76 країнах світу [8].

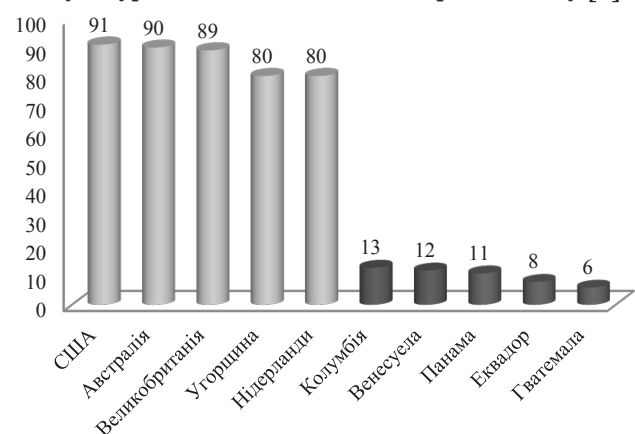


Рис. 1. Показники індексу Гофштеде за виміром «індивідуалізм-колективізм» у 2010 році [8]

На рисунку позначено п'ятірку країн з найвищими та найнижчими показниками індексу Гофштеде (див. рис. 1). Як бачимо, до країн з найбільш яскраво вираженою індивідуалістською культурою (індекс Гофштеде > 50) належать США, Австралія, Великобританія, Угорщина та Нідерланди. Тоді як найвищий прояв колективізму

му (індекс Гофштеде < 50) спостерігається переважно в країнах Латинської Америки (Гватемала, Еквадор, Панама, Венесуела та Колумбія).

У переліку країн, для яких визначений індекс Гофштеде, на жаль, немає України, тому спробуємо самостійно проаналізувати культурний тип українців на основі показників сусідніх держав. Так індекс Гофштеде для Польщі рівний 60, для Росії – 39, Словаччини – 52, Чехії – 58, Словенії – 27 [8]. Можна зробити висновок, що показник індексу Гофштеде для України коливався б від 40 до 60, проте з більшим нахилом на користь колективізму. Важливо, також, зазначити, що значення індексу може змінюватись регіонально. Зокрема, на нашу думку, в жителів західної України проявлятимуться більше риси індивідуалізму, а мешканці східних областей тяжітимуть до колективізму.

Останнім часом вчені вдосконалили та досить розширили концепцію індивідуалізму та колективізму. Так, С. Каргіцібасі наголошує, що для людини повсюди важливі і самостійність, і взаємозалежність, тому не потрібно протиставляти поняття колективізму та індивідуалізму [9, с. 180-196]. Найчастіше ці поняття характеризують як «культурні синдроми» – кластери атрибутів, які часто та не завжди співіснують. Г. Гофштеде вважає, що кожне суспільство в свій спосіб знаходить оптимальні рішення до подолання власних проблем, що не завжди зрозумілі іншим культурам [7, с. 188-215]. Тому не варто говорити про переваги чи недоліки облаштування побуту в різних національних культурах, адже кожна оцінка буде доволі суб'єктивною.

У нашому дослідженні спробуємо пов'язати вимір індивідуалізму та колективізму з явищем міграції, зокрема дослідити вплив культурного середовища на бажання та здатність мігрантів переказувати кошти. А конкретніше, дослідимо обсяги переказів зі США до різних країн світу для того щоб оцінити мігранти з яких країн (колективістських чи індивідуалістських) переказують найбільше коштів своїм близьким.

Згідно з гіпотезою нашого дослідження, припускаємо, що мігранти з країн індивідуалістського типу переказуватимуть менше коштів, адже саморозвиток, кар'єрний ріст та особиста незалежність є стрижнями їхньої діяльності. І мігрують такі особи, мабуть, скоріше з егоїстичних мотивів власного самоствердження, аніж задля підвищення добробуту близьких. Тоді як мігранти з країн колективістського типу повинні переказувати більше коштів в знак турботи про рідних та як вияв альтруїзму.

Країною для дослідження ми обрали США, тому що, по-перше, це один з найбільших реципієнтів мігрантів у світі; по друге, для цієї країни наявна у вільному доступі вся необхідна для дослідження статистична інформація. У 2013 році у США найбільш чисельно були представлені мігранти з Мексики, Китаю, Індії, Філіппін та Пуерто-Ріко (див. рис. 2) [10]. Варто зазначити, що міграційний коридор між Мексикою та США є найбільшим у світі за кількістю осіб, що перетнули його до цього часу. Не дивно, що у 2014 році Мексика разом із Китаєм та Індією також лідували за обсягами надісланих зі США грошових переказів (див. рис. 3) [11].

Спробуємо визначити обсяги переказів на одного мігранта зі США до 64 країн-реципієнтів та аргументувати результати в контексті культурних вимірів індивідуалізму та колективізму. Статистичну інформацію про обсяги грошових переказів між країнами [11] та кількість мігрантів за 2013–

2014 рр. ми отримали з бази даних Світового банку [10]. Культурні відстані між країнами аналізуємо на основі індексу Гофштеде, розрахованого у 2010 році [12].

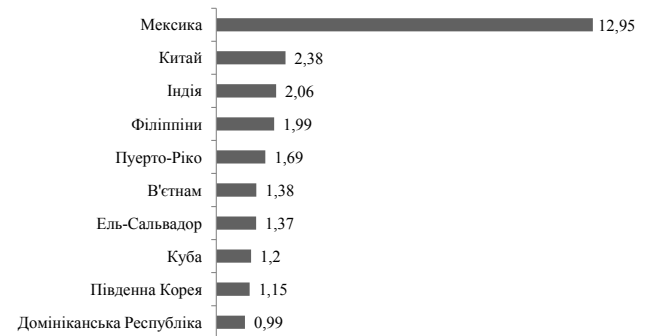


Рис. 2. Іммігранти в США за країною походження (в млн осіб) [10]

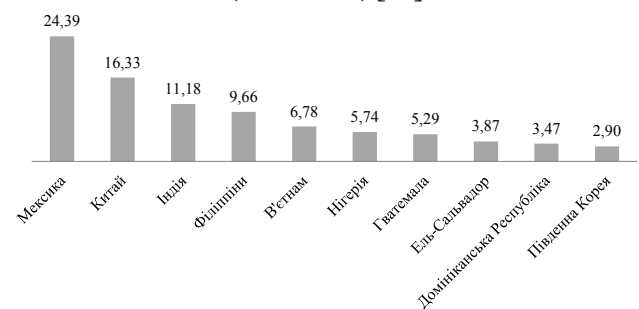


Рис. 3. Найбільші країни – реципієнти грошових переказів зі США у 2014 році (млрд дол. США) [11]

Обчисливши обсяг коштів, які в середньому переказує 1 мігрант зі США до країни свого походження, ми порівнюємо результати зі значеннями індексу Гофштеде. На рисунку 4 ми бачимо країни, громадяни яких надсилають найбільші обсяги переказів у розрахунку на одного мігранта та значення індексу Гофштеде відповідно.

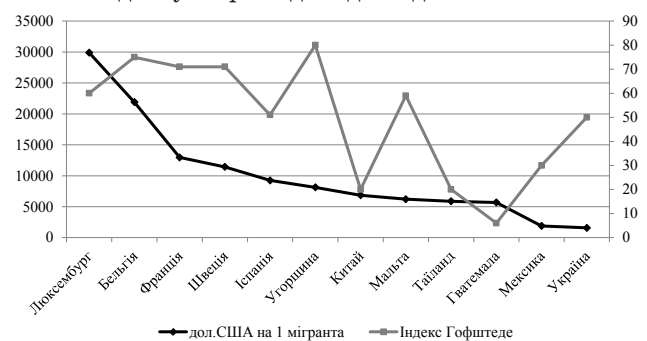


Рис. 4. Країни – реципієнти найбільших за обсягом переказів у розрахунку на одного мігранта у 2014 році

Як бачимо з рисунка 4, найбільше коштів надсилають мігранти переважно з країн Західної Європи. Натомість Мексика, яка є найбільшим донором мігрантів до США та абсолютним лідером по загальних обсягах переказів, посідає лише 44 місце. Незважаючи на велику мережу трудових мігрантів, кожен з них у 2014 році надіслав у середньому 1884 дол. США, що не є великою сумою у порівнянні з переказами мігрантів з інших країн. Кожен українець у США у тому ж році надіслав ще менше – близько 1574 дол. США.

Якщо ж говорити, про культурну характеристику найбільших країн-реципієнтів переказів за

виміром індивідуалізм-колективізм, то, за виключенням Китаю, Таїланду та Гватемали, більшість країн все ж таки належать до індивідуалістського типу культури.

Визначимо також країни, що у 2014 році отримали найменше переказів у розрахунку на 1 мігранта (див. рис. 5).

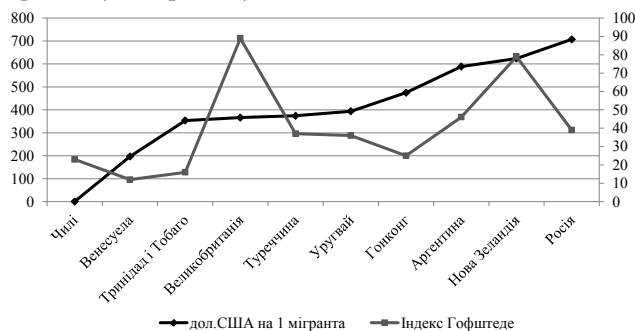


Рис. 5. Країни – реципієнти найменших за обсягом переказів у розрахунку на одного мігранта у 2014 році

Очевидно, що більшість країн, за виключенням Великобританії та Нової Зеландії, є колективістськими за культурним типом. Варто зазначити, що в переліку країн – реципієнтів найменших за обсягом переказів є багато країн Латинської Америки, для яких США є домінуючою країною міграційних дестинацій, тим не менше обсяги переказів на одного мігранта залишаються мізерними.

Для перевірки та підтвердження отриманих результатів обчислимо показник кореляції між обсягами переказів на одного мігранта та значеннями індексу Гофштеда для усіх 64 досліджуваних країн. Кореляція становить 0,27, що фактично свідчить про відсутність зв'язку між змінними. Отже, результати дослідження не підтвердили нашої гіпотези про те, що мігранти з країн індивідуалістського типу переказують менше коштів, бо мігрують скоріше з егоїстичних мотивів, аніж задля підвищення добробуту близьких. Тоді як мігранти з країн колективістського типу переказують більше коштів у знак турботи за рідними та як вияв альтруїзму.

Пояснюючи отримані результати, можна сказати, що оцінювати варто не обсяги переказів на одного мігранта, а відсоток доходу який він переказує. На жаль, через відсутність такої інформації важко робити висновки, але тут результати, прогнозу, можуть бути іншими. В абсолютних цифрах перекази мігрантів з індивідуалістських країн є більшими, проте, взявши перекази як частку доходу, вона може бути значно меншою, ніж у мігрантів із колективістських країн. Причиною цього є те, що до індивідуалістських культур належить більшість розвинених держав світу, де існує вільний доступ до освіти та спрощені умови виїзду за кордон. Таким чином, можна припустити, що мігранти з розвинених країн здатні заро-

бляти більше, а отже і переказувати вищі суми в абсолютних одиницях. Тоді як мігранти з колективістських країн загалом мають нижчий рівень доходу, але, оскільки турбота про близьких для них є головним мотивуючим фактором переказів, частка доходів, надісланих у країну свого походження, повинна бути доволі високою.

Якщо притримуватися припущення про те, що розвинені країни є індивідуалістськими, а країни, що розвиваються, – колективістськими, то варто звернути увагу на канали переказу коштів. Логічно, що у розвинених країнах існує високоорганізована фінансова та банківська система і відповідно практично усі перекази з-за кордону надходять офіційними каналами. У країнах, що розвиваються, ситуація протилежна – нерозвинена фінансова система та високі трансфертні витрати стимулюють мігрантів використовувати неофіційні канали переказу коштів. А це могло негативно вплинути на результати нашого дослідження, адже ми використовували лише офіційну статистику.

Ще одним поясненням отриманих результатів може бути портфельний підхід, згідно з яким грошові перекази вважаються потоком заощаджень між країнами, а не альтруїстично вмотивованими трансфертами. Тому вони лише відображають бажання мігранта інвестувати кошти в країні походження, а не підтримку членів сім'ї. Це пояснює великі обсяги переказів до розвинених індивідуалістських країн, де вигідно розміщувати вклади.

Висновки і пропозиції. У нашій роботі ми намагалися пов'язати вимір індивідуалізму та колективізму з явищем міграції, зокрема дослідили вплив культурного середовища на бажання та здатність мігрантів переказувати кошти. Ми припустили, що мігранти із країн індивідуалістського типу переказують менше коштів, адже самотійність та кар'єрний ріст для них є важливішими, ніж добробут рідних у країні походження. Тоді як мігранти з країн колективістського типу переказують більше коштів у знак турботи про рідних та як вияв альтруїзму.

Дослідивши перекази мігрантів з 64 країн світу до США, ми не підтвердили нашої гіпотези. Отримані результати не виявили зв'язку між обсягами переказів на одного мігранта та культурними особливостями країни, що визначені за допомогою індексу Гофштеда. Пояснити результати дослідження можна недосконалістю вхідних даних. Оскільки правильніше було б оцінювати не обсяги переказів на одного мігранта, а відсоток доходу який він переказує додому, проте на даний момент немає відповідної бази даних. У перспективі це дослідження можна допрацювати використавши оновлені статистичні дані. Тим не менше зазначимо, що соціально-культурні чинники міграції посідають значне місце в розвитку економічних теорій, проте не заперечуючи їх, а лише доповнюючи, заради комплексного розуміння природи міграційних процесів, і дослідження їхнього впливу є як ніколи актуальним.

Список літератури:

1. Gorodnichenko Y. Understanding the Individualism-Collectivism Cleavage and its Effects: Lessons from Cultural Psychology / Y. Gorodnichenko, G. Roland // Institutions and comparative economic development. – 2012. – P. 213-236.
2. Prytula Y. Socio-Economic Determinants of International Migration / Y. Prytula, N. Pohorila. // Journal of Identity and Migration Studies, University of Oradea Publishing House. – 2012. – Vol. 6, № 1. – P. 3-26.
3. Triandis H. Acculturation indices as a means of confirming cultural differences / H. Triandis, Y. Kashima, E. Shimada, M. Villareal // International Journal of Psychology. – № 21. – 1986. – P. 43-70.
4. Hofstede G. Culture's consequences: International differences in work-related values / G. Hofstede // Beverly Hills. – CA: Sage Publications. – 1980.
5. Hui C. Individualism-collectivism: A study of cross-cultural researchers / C. Hui, H. Triandis // Journal of Cross-Cultural Psychology. – № 17. – 1986. – P. 225-248.

6. Aycicegi-Dinn A. Individualism-collectivism among Americans, Turks and Turkish immigrants to the U.S. / A. Aycicegi-Dinn, C. Caldwell-Harris // *International Journal of Intercultural Relations*. – № 35. – 2011. – P. 9-16.
7. Hofstede G. *Cultures and Organizations: Software of the Mind* / G. Hofstede // Berkshire: Mc Graw-Hill. – 1991. – P. 188-215.
8. Hofstede G. *Cultures and Organizations: Software of the Mind* / G. Hofstede, G. J. Hofstede, M. Minkov // 3rd Edition. – McGraw-Hill USA. – 2010.
9. Kagitcibasi C. The autonomous-relational self: A new synthesis / C. Kagitcibasi // *European Psychologist*. – № 1. – 1996. – P. 180-196.
10. Bilateral migration matrix // The World Bank. – 2013. – Available at: www.econ.worldbank.org.
11. Bilateral remittance estimates // The World Bank. – 2014. – Available at: www.econ.worldbank.org.
12. Index Hofstede // Geert and Gert Jan Hofstede site. – 2010. – Available at: www.geerthofstede.eu.

Ластовецкая Р. О.

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

КУЛЬТУРНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ ИНДИВИДУАЛИЗМА И КОЛЛЕКТИВИЗМА КАК МОТИВАЦИОННЫЙ ФАКТОР ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ

Резюме

В статье рассматривается влияние социокультурных факторов на объемы денежных переводов мигрантов. Предпринята попытка связать измерение индивидуализма и коллективизма, который рассчитан на основе индекса Г. Гофштеда с явлением миграции. Определено влияние культурной среды страны-донора и страны-реципиента на желание и способность мигрантов переводить средства.

Ключевые слова: международная миграция, денежные переводы, индивидуализм, коллективизм, культура.

Lastovetska R. O.

Ivan Franko National University of Lviv

CULTURAL DIMENSIONS OF INDIVIDUALISM AND COLLECTIVISM AS A MOTIVATIONAL FACTOR OF REMITTANCES

Summary

In the article the influence of socio-cultural factors on the volume of remittances was investigated. The dimension of individualism-collectivism, calculated on the basis of the Hofstede index was linked with migration processes. It was identified the influence of donor and recipient country cultural environment on the willingness and ability of migrants to remit.

Keywords: international migration, remittances, individualism, collectivism, culture.

УДК 339.72

Пельо А. Б.

Інститут економіки та прогнозування
Національної академії наук України

ВІРТУАЛІЗАЦІЯ СВІТОВОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Досліджено особливості віртуалізації світового банківського сектору. Визначено основні шляхи її прояву та розглянуто проблему валютно-фінансової стабільності за можливого посилення ролі віртуальних валют у національних платіжних системах. Визначено шляхи взаємодії реальних та віртуальних платіжних систем. Розглянуто можливості регулювання схем віртуальних розрахунків, а також їх взаємодія з реальними валютно-фінансовими відносинами.

Ключові слова: віртуалізація банківського сектору, валютно-фінансові відносини, віртуальні валюти, Bitcoin.

Постановка проблеми. Питання системного розвитку глобальної банківської системи актуалізується з огляду трансформації середовища функціонування під впливом інформаційно-комунікаційних технологій та появи нео-економіки. Нео-економіка (нова економіка, електронна економіка, економіка знань) – якісний етап розвитку економіки, що характеризується інтеграцією інфосфери з галузями народного господарства, де головною цінністю стають інформаційні ресурси, знання, ІТ. За оцінками футуролога Елвіна Тоффлера, нео-економіка (Третя хвиля розвитку) повністю буде сформована до 2025 р. [1]. Очевидно, що

такі перетворення видозмінюють форму глобальних фінансів, актуалізуючи проблему віртуалізації світової банківської системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Новітні тенденції розвитку, пов'язані з віртуалізацією економіки, є предметом дослідження таких іноземних науковців, як: Хю Пенг, Янлі Сун, Тукка Лехтімієні, Хіроші Ямагучі. Зокрема, Хю Пенг та Янлі Сун [2] досліджують питання еволюції віртуальних мереж розрахунків, Тукка Лехтімієні [3] аналізує макроекономічні показники віртуальної економіки, а Хіроші Ямагучі [4] розкриває функціональні особливості віртуальних валют в

онлайн-іграх. Інші дослідники, такі як Т. Дапп, А. Стоб, П. Врак, визначають мобільні платежі як альтернативний напрям розвитку фінансових транзакцій [5]. Крім того, спеціалістами з Групи розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FAFT) регулярно публікуються звіти [6] про новітні тенденції розвитку світового фінансового ринку.

Серед вітчизняних науковців, які займаються дослідженням проблем функціонування та розвитку світової валютно-фінансової системи, необхідно виділити О. Сльозко [7], О. Білорус, який розглядає проблему гіперфінансiалiзацiї свiтової економiки у контекстi поширення вiртуальних фiнансових ресурсiв, наголошуючи при цьому на негативних наслідках, до яких може призвести «штучно надфiнансiалiзована економiчна система свiту» [8].

Метою статті є визначення особливостей віртуалізації банківського сектору та її впливу на валютно-фінансову систему.

Виклад основного матеріалу. Характерними рисами нової економіки виступають ІТ та знання як фактор виробництва. Інформатизація робочих процесів та широке поширення електронних серверних мереж стимулюють перехід економіки у цифрову сферу функціонування. Банківський сектор не є виключенням. Трансформаційні зміни світової банківської системи зумовлені віртуалізацією.

Оксфордський словник надає визначення терміну «*Virtual*» як таке, що фізично не існує, але створено за допомогою програмного забезпечення [9]. У даному контексті віртуалізація банківського сектору – це розвиток інфраструктури (платіжні системи, мережі зв'язку) та нових фінансових інструментів на базі програмного забезпечення.

Віртуалізація світової банківської системи – феномен, зміст якого проявляється у трансформації банківської справи на базі імплементації інформаційних технологій у банківський сектор; за формою – це перехід банківського сектору в електронну площину функціонування, що виражається у наступних формах: електронний банкінг, електронні платіжні системи (внутрішні, міжнародні), а за змістом – це виникнення нових віртуальних інструментів, прикладом яких на даному етапі соціо-культурного розвитку є віртуальні схеми розрахунків, віртуальні валюти, відмінні від електронних грошей. Узагальнюючи вищевикладене, підкреслимо, що віртуалізація банківської системи має два рівні: віртуалізація операційної діяльності (за формою) та вищий рівень – виникнення нових віртуальних інструментів розрахунку (за змістом).

Детально розглянемо як віртуалізацію операційної діяльності, так і нові віртуальні інструменти, втілені у віртуальних схемах розрахунків.

Віртуалізація банківської системи дозволяє економити на операційних витратах шляхом закриття відділень і впровадження віртуальних офісів. Віртуалізація операційної діяльності представлена дистанційним виконанням операцій, таких як мобільний та Інтернет-банкінг, введенням маркетингових інновацій, управління даними на корпоративному рівні. На думку багатьох експертів, основним пристроєм доступу до Інтернет-банкінгу та серверних мереж зв'язку стануть смартфони. Дане положення підтверджують світові тенденції зростання динаміки продажу мобільних пристроїв.

Необхідно зазначити, що у зв'язку з глибоким проникненням Інтернету (графічні дані подані нижче) зростає загроза конкуренції у сфері бан-

кінгу з боку світових ІТ-гігантів, які не є банківськими установами, проте надають послуги здійснення транзакцій. Так, Google, Apple, Amazon, PayPal і Walmart розвивають власні системи здійснення мобільних та Інтернет-платежів, розширюють базу клієнтів і можуть скласти дуже серйозну конкуренцію традиційним банкам на ринку безготівкових розрахунків. У 2012 р. небанківські структури займали 6% ринку безготівкових розрахунків, а до кінця 2013 р., за оцінками, показник склав 8% [11].

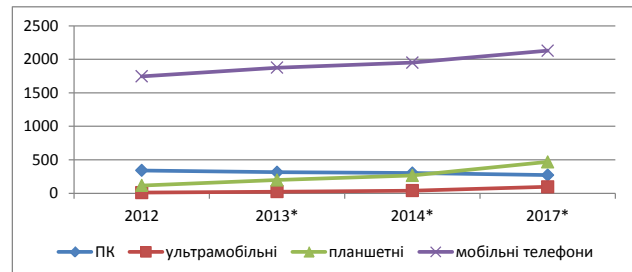


Рис. 1. Обсяги продажу пристроїв за сегментами в глобальному масштабі (тис. шт.)

Джерело: Gartner [10]

З усіх різновидів електронних банківських послуг найбільш прогресивним і зручним є Інтернет-банкінг. Для здійснення електронних платежів розроблені різноманітні способи, а саме: домашній і кооперативний банкінг (home banking, PC-banking), спеціалізовані обчислювальні мережі з додатковими функціями (Value Added Networks-VAN), торгові термінали (Point-Of-Sale terminals – POS-термінали), банкомати тощо.

У розвинених країнах Інтернет-банкінг досить швидко набув популярності серед клієнтів, переважно фізичних осіб та малого бізнесу. За оцінками Конференції Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), в Західній Європі зростання користувачів Інтернет-банкінгу становить 20% на рік. В США, Німеччині, Великобританії, де Інтернет-банкінг на даний час є дуже популярним, зростання користувачів відбувається меншими темпами. За даними досліджень, в США у сфері Інтернет-банкінгу кількість власників депозитів у десяти найбільших банках країни зросла до 65 млн. А всього сплачують різні рахунки через Мережу близько 66% американських споживачів [11].

Представимо у вигляді схеми співвідношення кількості користувачів Інтернет-банкінгом із загальною кількістю жителів серед розвинених країн світу та в Україні в 2013 р.

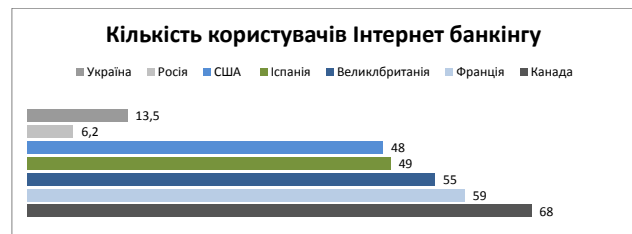


Рис. 2. Кількість користувачів Інтернет банкінгу в Україні та світі

Джерело: MForum Analytics [11]

Послуги Інтернет-банкінгу включають в себе як продукти для корпоративних клієнтів, так і різні фінансові послуги для рядових споживачів, тобто

через Інтернет можна отримати повний набір банківських послуг, за винятком видачі готівки.

В українських банках, які впровадили Інтернет-банкінг, переважають такі види Інтернет-послуг, як запит залишків за рахунком; грошові перекази; отримання виписок за рахунками; виставлення і сплата рахунків; оформлення депозиту; конвертація валюти; додаткові послуги по платіжним карткам.

Використання Інтернет-технологій у банківській діяльності, зумовлене віртуалізацією банківського сектору, видозмінює форму банківського обслуговування, призводячи до поширення дистанційного обслуговування. Розглянемо узагальнену структуру дистанційного банківського обслуговування.

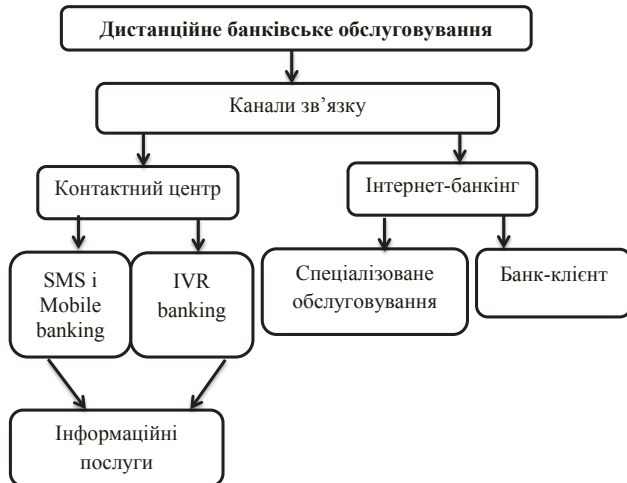


Рис. 3. Структура дистанційного банківського обслуговування

Джерело: [6]

Головною мотивацією банків у впровадженні дистанційної роботи та Інтернет-банкінгу є підвищення конкурентоспроможності. Передусім перевагою Інтернет-банкінгу є значна мінімізація витрат, адже собівартість надання банківських послуг через Інтернет значно нижче, ніж той самий показник для традиційних механізмів фінансового обслуговування. Фінансові послуги ідеально підходять для надання «у віддаленому режимі», оскільки не потребують фізичної присутності постачальника послуг і не супроводжується переміщенням матеріальних активів. Але це не означає, що широке розповсюдження Інтернет-банкінгу дозволить повністю відмовитись від відкритих та утримання філій банку, бо при наданні спеціалізованих послуг необхідне особисте спілкування з клієнтами та ретельний їх відбір.

Необхідно підкреслити, що разом з розвитком Інтернет-технологій іншим проявом імплементації ІКТ в операційну банківську діяльність є міжнародні платіжні системи, наприклад, SWIFT, TARGET тощо. Показовими є індекси розвитку SWIFT, що підтверджують тенденції віртуалізації. Зокрема, протягом 2013 р. спостерігалось зростання об'єму фінансового трафіку по мережі SWIFT на 10,4% в порівнянні з базовим роком, а загальна сума фінансових операцій збільшилась на 5 млрд. дол. США. Піковим показником кількості трансакцій у 2013 р. є 22,68 млн. [12].

Новим аспектом віртуалізації є виникнення та поширення віртуальних валют.

Віртуальна валюта – цифрове відображення вартості, що може виступати посередником при

обміні і функціонувати у віртуальних приватних платіжних системах; це одиниця платежу, що не має законодавчого закріплення в жодній із юрисдикцій. Віртуальна валюта не емітується державою, але виконує функцію платіжних засобів у приватних платіжних системах лише за умови згоди суб'єктів обмінних відносин. Віртуальні гроші відрізняються від *фіатних грошей* (паперові гроші та монети, законодавчо встановленні державою і визнані легальним та єдиним платіжним засобом на території країни-емітента) і від *електронних грошей* (виступають цифровим відображенням фіатних грошей держави). Крім того, необхідно наголосити, що *цифрові гроші* можуть бути відображенням як віртуальних грошей (не фіатних) так і електронних (фіатних). Зауважимо, що електронні гроші є законодавчо визнаним платіжним засобом держави, в той час як віртуальні законодавчо не закріплені на жодній із юрисдикцій [13].

Віртуальні валюти поділяються на конвертовані (відкриті), та не конвертовані (закриті). Хоча конвертованість віртуальних валют існує в тому випадку, коли один суб'єкт фінансових відносин робить запит конвертувати віртуальну валюту і контрагент погоджується виконати дану вимогу. Конвертованість віртуальних грошей не підлягає законодавчому закріпленню. З точки зору регулювання, віртуальні валюти бувають централізовані та децентралізовані (табл. 1).

Таблиця 1

Загальна класифікація віртуальних валют

	Централізована	Децентралізована
Конвертована	Адміністратор, обмінник, користувачі; може обмінюватись на фіатні гроші Приклад: WebMoney	Обмінник, користувачі (адміністратора немає); може обмінюватись на фіатні гроші Приклад: Bitcoin
Неконвертована	Адміністратор, обмінник, користувачі; не може обмінюватись на фіатні гроші Приклад: World of Warcraft Gold	Не існує

Джерело: FAFT Report Virtual currencies [13]

Поштовхом до виникнення перших віртуальних валют стали онлайн-ігри.

Необхідно підкреслити, що інтеграція віртуальних валют у світовий фінансовий ринок відбувається саме через валютний ринок. Схематично даний процес можна зобразити наступним чином:



Рис. 4. Схема інтеграції віртуальних валют у світовий фінансовий ринок

Джерело: розроблено автором

З точки зору впливу віртуальних валют на валютно-фінансову систему країни замкнута схема функціонування віртуальної валюти (неконвертована), яка фокусується на функціонуванні специфічного віртуального співтовариства (наприклад, онлайн-гра), не має жодного відношення до центрального банку і жодним чином не впливає на фінансову систему. Що стосується більш відкритих схем (частково конвертованих і повністю

конвертованих), констатуємо, що вони пов'язані з реальним сектором економіки [13]. Існує можливість спекулятивних операцій, і конвертовані віртуальні валюти можуть бути використані для покупки реальних товарів та послуг, створюючи тим самим конкуренцію традиційним платіжним засобам. Тому необхідно проаналізувати потенційний вплив схем віртуальних валют відносно основних банківських завдань: 1) стабільність цін; 2) стабільність фінансової системи; 3) стабільність платіжних систем.

Найбільш важливі проблеми, що постають перед банківським сектором в умовах функціонування віртуальних платіжних систем, є:

1. збереження одиниці розрахунку;
2. ризики, пов'язані з монетарною політикою та її адекватною імплементацією;
3. можливе спотворення грошових агрегатів.

Концептуально, що віртуальні валюти можуть впливати на стабільність цін і монетарну політику, якщо вони змінюють попит на банківські зобов'язання і втручаються в управління пропозицією грошей через операції на відкритому ринку.

У цілому віртуальні валюти можуть вплинути на стабільність цін, якщо вони істотно змінюють кількість грошей в обігу; впливають на швидкість обігу грошей та використання готівкових коштів та/або впливають на грошові агрегати; існує взаємодія між віртуальною валютою та реальною економікою.

Що стосується першого аспекту – впливу на кількість грошей в обігу – даний феномен важко оцінити через відсутність достовірної інформації щодо об'єму створення віртуальними грошима реальних платіжних засобів. Проте в принципі ці схеми працюють на передоплатній основі, тобто виникнення віртуальної валюти має місце тоді, коли реальні гроші конвертуються у віртуальні, і навпаки – віртуальна валюта поглинається, коли обмінюється назад у реальні гроші. Тому, теоретично, суттєвий вплив відсутній.

З огляду на вище зазначене пропозиція грошей повинна залишатися стабільною без суттєвих змін. Хоча необхідно зазначити два важливі моменти: по-перше, волатильність пропозиції грошей у довгостроковому періоді; по-друге, вплив пропозиції грошей на реальний грошовий сектор повинен оцінюватися після проведених конвертацій, оскільки все ж таки заявляється додаткова ліквідність внаслідок коливання обмінного курсу. У випадку з Linden Dollars Linden Lab використовувала кілька інструментів для збереження стабільного обмінного курсу. Проте з урахуванням високої волатильності обмінних курсів ситуація може вкрай різко змінитися. Bitcoin є яскравим прикладом цього.

Другим важливим питанням є вплив віртуальних валют на швидкість обертання грошової одиниці та на грошові агрегати. Швидкість обертання грошової одиниці вимірюється показником, що показує, як часто грошова одиниця витрачається на купівлю товарів і послуг, що продукує національна економіка. У короткостроковому періоді швидкість обертання є стабільною, оскільки вона залежить від інституційних та технологічних особливостей, що за короткий час не можуть бути зміненими. Проте до цього часу чітко не зрозуміло, як технологічні інновації, представлені віртуальними валютами, можуть змінити швидкість обертання валюти. В основному це залежатиме від кількості користувачів віртуальної валюти (до користувачів належать покупці, які виявляють бажання використовувати дану валюту у розрахунках та продавці, які готові її приймати).

У крайньому випадку віртуальні валюти можуть спричинити ефект заміщення грошової одиниці центрального банку, якщо вони стануть широко прийнятним засобом розрахунку. Збільшення використання віртуальних грошей може призвести до зниження попиту на «реальні» гроші, тим самим зменшуючи кількість розрахункових одиниць, необхідних для здійснення транзакцій. У зв'язку з цим широке заміщення грошей центрального банку приватно-емітованими віртуальними валютами може суттєво понизити баланс центробанків, і, як наслідок, їх здатність впливати на відсоткові ставки в короткостроковому періоді. У такому разі ЦБ доведеться використовувати різноманітні інструменти у боротьбі з новими ризиками (наприклад, спроба встановити мінімальні резервні вимоги до віртуальних валют).

Ефект заміщення також призводить до труднощів у вимірі грошових агрегатів і, як наслідок, впливатиме на відношення між грошовими агрегатами та інфляцією. Другим важливим моментом щодо впливу віртуальних валют на грошові агрегати є те, що оскільки ці валюти функціонують за межами юрисдикції центральних банків, об'єм кредиту, наданий у ВВ, може бути суттєво збільшеним. Тут криється приховане значення: рівень відсоткової ставки визначається ЦБ, у випадку кредитів у приватних платіжних засобах, ЦБ немає ніяких повноважень контролю.

Третій аспект – це взаємодія між віртуальними валютами і реальним сектором економіки. Користувачі Second Life і Bitcoin розкидані по всьому світу, і тому їх вплив необхідно інтерпретувати в глобальному масштабі. Проте якщо використання віртуальної валюти зосереджено в одній країні, тоді вона дійсно може вплинути на грошову масу в країні. Така ситуація трапилася в Китаї. Віртуальна валюта Q-coin введена компанією Tencent, що є однією із провідних операторів зв'язку в країні. QQ – система, що функціонує в Tencent і яка надає можливість здійснювати миттєві платежі у Q-coin. Віртуальна валюта може бути куплена за допомогою кредитної карти або телефонної карти. Обмінний курс фіксований. Спочатку Q-coin реалізовувалася лише з метою придбання товарів і послуг у Tencent. Згодом користувачі стали користуватися Q-coin у розрахунках між собою за схемою person to person (P2P), і деякі продавці почали приймати валюту як новий засіб платежу. Крім того, кілька онлайн-ігор платять переможцям монети, що можна обміняти на Q-coin, а на чорному ринку можлива навіть конвертація у юань. Віртуальна валюта Q-coin еволюціонувала в незаконну схему відмивання грошей. За оцінками, в обігу перебувало кілька мільярдів Q-coin, темпи росту нової ліквідності оцінювалися як 20% в рік. У червні 2009 р. китайська влада заборонила використовувати Q-coin у торгівлі реальними товарами з метою обмеження можливих ефектів на фінансову систему країни. Крім того, владою було видано чітке визначення, в якому вказувалось, що віртуальні валюти можуть використовуватися лише для купівлі та продажу віртуальних товарів та послуг, а не реальних.

Деякі експерти-аналітики зазначають, що віртуальні валюти не можуть впливати на фінансово-кредитну систему країни, оскільки функціонують поза межами системи – у віртуальному середовищі. Однак існує два ефекти, які не можна залишити поза увагою. Розглянемо їх на прикладі Bitcoin. Як зазначалось вище, віртуальні валюти можуть змінювати об'єм грошової маси та впливати на швидкість обігу грошової одиниці.

У межах функціонування Bitcoin функціонує новий платіжний інструмент Bitbills [14]. Bitbills – платіжна картка, деномінована у Bitcoin, з її допомогою можна здійснювати транзакції у звичайних магазинах, де приймають Bitcoin. Bitbills може бути заміником готівки і для здійснення транзакцій не потребує Інтернет-з'єднання. Кожна карта Bitbill містить спеціальну голограму безпеки, де зберігається QR-код. Він кодує криптографічний ключ, пов'язаний з грошима, що зберігається на карті. За допомогою цього ключа користувачі можуть переводити віртуальну ліквідність у мережу Bitcoin. За даними творців інновації, попит на Bitbill суттєво зріс, починаючи з весни 2011 р.

Це не єдина платіжна інновація, пов'язана з Bitcoin. Другим прикладом, що пов'язує Bitcoin з платіжними картами (регулярні міжнародні розрахунки), є Bitcoin 2 Credit Card [15].

Bitcoin 2 Credit Card – віртуальна кредитна картка, що може використовуватись при онлайн-купівлях, де не існує потреби у пластикових картках. Для здійснення операцій покупки використовують лише номер картки. Відповідно до провайдера, картки можуть функціонувати навіть в системі PayPal. Іншим способом пов'язати Bitcoin з регулярними платежами є збільшення балансу існуючих платіжних карток шляхом продажу Bitcoin. Операцію виведення Bitcoin з системи можна здійснити за допомогою Withdraw2Card, що надає система AurumXchange. Учасники продають свої Bitcoin на одній із торгових платформ, що використовуються для трансферних платежів між платіжними картками. Дана схема розрахунків базується на розширенні існуючого варіанту схеми транзакцій (рис. 5). Крім того, функціонує відкрита публічна система Bitcoin для здійснення операцій купівлі-продажу, метою якої є залучати якомога ширше коло учасників.

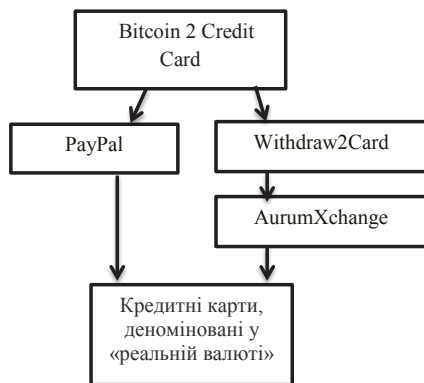


Рис. 5. Зв'язок Bitcoin з реальними та кредитними картами, деномінованими у реальній валюті

Джерело: встановлено автором за даними звіту [14; 15]

Вартість віртуальної валюти та її волатильність визначаються п'ятьма факторами:

1) пропозицією грошей та інших дій емітента, наприклад, рішення про валютну інтервенцію з метою підтримки фіксованого курсу. Як правило, курс встановлюється через bid/ask-спред, хоча, наприклад, Linden Lab також реалізує свій тип «грошової політики», яка полягає у емісії Linden Lab і продажу їх за реальні гроші, виступаючи в якості емітента і отримуючи дохід від сеньйоражу;

2) розгалуженість віртуальної мережі розрахунків. Цінність віртуальної валюти (курс) визначається кількістю користувачів, що приймають її. Відповідно, якщо зростає кількість користувачів валютою, тобто збільшується попит на неї, обмін-

ний курс зростатиме. Більш того, віртуальна валюта з низьким рівнем торгівлі є волатильнішою, оскільки транзакції невеликої кількості користувачів можуть впливати на курс;

3) інституційні засади управління віртуальною валютою;

4) репутація емітента валюти щодо виконання своїх зобов'язань. Оскільки платежі віртуальними валютами не регулюються ні центральними банками, ні комерційними, ключовим аспектом, що впливає на обмінний курс, є довіра до емітента;

5) спекуляції стосовно майбутньої вартості валюти.

Нестабільність віртуальних валют може спричинятися браком недовіри, низькими об'ємами торгівлі, відсутністю законодавчого регулювання, спекуляціями та кібер-атаками. Прикладом такої нестабільності може бути динаміка Bitcoin, вартість якого сильно зростала по відношенню до долара США. Так, 1 квітня 2011 р. обмінний курс Bitcoin був USD 0,785. Станом на 8 червня 2011 р. курс становив уже USD 30,99, але різко обвалився 20 червня 2011 р. – до \$ 0,10 USD, проте 13 грудня 2011 р. курс був уже USD 3,24 [16]. Динаміка курсу Bitcoin/USD з початку існування криптовалюти до січня 2015 р. подана нижче (рис. 6).

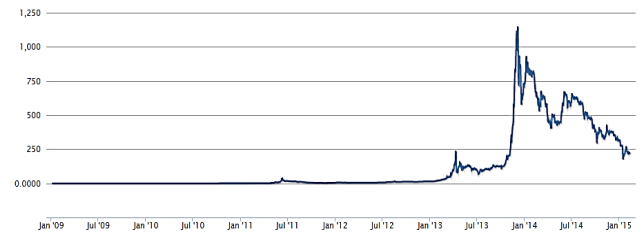


Рис. 6. Динаміка курсу Bitcoin/USD

Джерело: Bitcoin charts [16]

Волатильність курсу і одночасна нестабільність валюти є результатом непоширеності віртуальної валюти (невелика кількість користувачів), що вказує на те, що валюта немає впливу на світову валютно-фінансову стабільність у даний момент. Факт, що віртуальна валюта має лише обмінний курс і без внутрішньої вартості, може загострити проблему. Фактично користувачі обмінюють реальні гроші на комп'ютерні біти. Немає ніякого активу з внутрішньою вартістю, який би забезпечував цінність валюти. Ринок віртуальної валюти є неліквідним і ґрунтується лише на бажанні використовувати нові платіжні одиниці. Ліквідність даної валюти базується лише на бажанні інших її приймати (купувати). На даний момент схеми не передбачають кредитування, і роль банків може зводитися до того, що вони виступатимуть депозитарною установою файлових гаманців з Bitcoin, гарантуючи фінансову безпеку інноваційних валют. По суті, з огляду на обмежений зв'язок з реальною економікою, низькими об'ємами торгівлі в глобальному масштабі віртуальні валюти на даний момент не чинять прямого впливу на світову валютно-фінансову систему, оскільки віртуальні валюти функціонують за типом in-house і можуть бути класифіковані як специфічний вид транзакцій (on-us).

Висновки і пропозиції. Змістом віртуалізації світової банківської системи є конвергенція ІКТ з операційною діяльністю банківського сектору, втілюючись у розвитку міжнародних платіжних інтегрованих систем, віртуальних валют, схем

віртуальних розрахунків. Передові позиції у віртуалізації банківської сфери належатимуть мобільним пристроям, що підтверджується світовими тенденціями динаміки продажу. Виникнення і поширення віртуальних валют створює конкуренцію традиційним платіжним засобам. Серед найбільш важливих проблем, що постають перед банківським сектором в умовах функціонування віртуальних платіжних систем, є збереження оди-

ниці розрахунку; ризики, пов'язані з монетарною політикою та її адекватною імплементацією; можливе спотворення грошових агрегатів. Крім того, актуальним питанням залишається включення (або виключення) віртуальних валют у світову валютно-фінансову систему та процес регулювання їх взаємодії з реальним фінансовим сектором. У даному контексті постає питання безпеки, і не тільки інформаційної, а й фінансової.

Список літератури:

1. Тофлер Е. Третья хвиля / Е. Тофлер [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/posibnuku/307/33.pdf>.
2. Hui Peng. Network virtual money evolution mode: moneyness, dynamics and trend / Hui Peng, Yanli Sun // International Conference «Information and Automation». – 2009. – P. 550–555.
3. Tuukka Lehtiniemi. Macroeconomic Indicators in a Virtual Economy, Master's Thesis in Economics, – 2008. – 105 p.
4. Hiroshi Yamaguchi. An Analysis of Virtual Currencies in Online Games, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ssrn.com/abstract=544422>.
5. Dapp Th. The future of (mobile) payments/ Thomas F.Dapp, Antie Stobbe, Patricia Wruuck// Current Issues, Global financial markets. – Deutsche bank. – 2012. – 32 p.
6. Financial flows linked to the production and trafficking of Afghan opiates. FATF Report (June, 2014) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/reports/Financial-flows-linked-to-production-and-trafficking-of-afghan-opiates.pdf>
7. Slozko O. The electronic payments as a major factor for further economic development / Olena Slozko, Anna Pelo // Economics and Sociology, 2014, Vol. 7, № 3, pp. 130–140.
8. Білорус О.Г. Гіперфінансialізація світової економіки та її глобальні проблеми та наслідки / О.Г. Білорус // Фінанси України. – 2014. – № 10. – С. 24–31.
9. Virtual definition. Oxford dictionary / Визначення терміну «Віртуальний» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oxforddictionaries.com/definition/english/virtual>.
10. Gartner says worldwide PC, Tablet and Mobile Phone Combined Shipments to reach 2.4 Billion units in 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gartner.com/newsroom/id2408515>.
11. MForum Analytics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mforum.ru>.
12. SWIFT information [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.swift.com/about_swift/company_information/company_information.
13. Virtual Currencies Key Definitions and Potential AML/CFT Risks. FATF Report (June, 2014) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/reports/Virtual-currencies-key-definitions-and-potential-AML/CFT-risks>. Pdf.
14. Bitbills [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bitbills.com/index.html>.
15. Bitcoin 2 Credit Card [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://en.bitcoin.it/wiki/Bitcoin_2_Credit_Card.
16. Динаміка курсу Bitcoin/USD [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://blockchain.info/ru/charts/market-price?timespan=all&showDataPoints=false&daysAverageString=1&show_header=true&scale=0&address=.

Пелё А. Б.

Институт экономики и прогнозирования
Национальной академии наук Украины

ВИРТУАЛИЗАЦИЯ МИРОВОЙ БАНКОВОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Резюме

Исследованы особенности виртуализации мирового банковского сектора. Определены основные пути ее проявления, и рассмотрена проблема валютно-финансовой стабильности в случае возможного усиления роли виртуальных валют в национальных платежных системах. Определены пути взаимодействия реальных и виртуальных платежных систем. Рассмотрены возможности регулирования схем виртуальных расчетов, а также их взаимодействие с реальными валютно-финансовыми отношениями.

Ключевые слова: виртуализация банковского сектора, денежные агрегаты, валютно-финансовые отношения, виртуальные валюты, Bitcoin.

Pelo A. B.

Institute for Economics and Forecasting
National Academy of Sciences of Ukraine

VIRTUALIZATION OF THE GLOBAL BANKING SYSTEM IN THE CONTEXT OF GLOALIZATION

Summary

The article explores the new features of the global banking sector in the term of virtualization. The paper researches how the introduction of digital technologies transforms global monetary functioning. The author asserts believes that the phenomenon of virtual currency has to be taken into account because it exerts impact on real financial sector and can disorganize normal functioning of the global monetary system.

Keywords: virtualization of the banking sector, monetary aggregates, monetary and financial relations, virtual currency, Bitcoin

УДК 620.9:339.172(4-11)«20»

Полікевич Н. І.

Тернопільський національний економічний університет

ФОРМУВАННЯ БІРЖОВИХ ЕНЕРГЕТИЧНИХ РИНКІВ КРАЇН СХІДНОЇ ЄВРОПИ

Показано еволюцію формування перших біржових контрактів на енергетичні ресурси. Проаналізовано процес становлення енергетичних бірж від 1990-х років до сьогодні. Виділено основних ініціаторів створення енергетичних бірж. Виокремлено фактори, що сприяють формуванню монопольного енергетичного біржового ринку у XXI ст. Сформовано карту енергетичних бірж Східної Європи.

Ключові слова: енергетична біржа, Східна Європа, електроенергія, газ, ЄС.

Постановка проблеми. Біржові ринки є рушійною силою вільного і прозорого ціноутворення, місцем для хеджування ризиків виробників та реалізації власної вигоди спекулянтів. Без функціонування товарних, фондових, валютних бірж не можна уявити сучасної світової економічної системи. Розвиток біржового сегменту ринку не зупиняється, з'являються нові біржові товари, що у XX ст. ще не мали характеристик біржового товару. Сьогодні ж контракти на електроенергію, гібриди індексів та цінних паперів вільно котируються на біржах. Україна не залишається осторонь світових тенденцій у біржовій справі, проте розвиток такого новітнього сегменту як енергетична біржа відбувається досить повільно, що актуалізує наукові досягнення цієї сфери. В цьому контексті вивчення зарубіжного досвіду, зокрема, країн Східної Європи, допоможе виробити методичні підходи до організації ефективних енергетичних ринків в Україні, що сьогодні є надзвичайним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою становлення та функціонування біржових енергетичних ринків, їх впливом на економіку займаються передусім зарубіжні вчені європейських країн, а саме: Ф. Бентх, Р. Біглер-Кьоніг, Р. Кісель [1], П. Фальбо, М. Фатторе, С. Стефані [2], Г. Захманн [3], С. Пінеда, А. Я. Конехо [4], М. Піскл, Е. Вагнер, Ф. Вірле [5]. Через відсутність процесів лібералізації енергетичного ринку України вітчизняні вчені поки що зосереджуються на дослідженні процесів реформування енергетичного ринку загалом і лише деякі із них розглядають роботу енергетичних бірж. До них можна віднести В. Мазуренка [6], О. Сохацьку [7], Т. Процюка [8], К. Ущаповского, А. Минковича, Ю. Костина [9].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В Україні майже не досліджуються процеси, що супроводжували становлення енергетичних бірж у Східній Європі, досвід яких допоможе виробити рекомендації для покращення діяльності енергетичної біржі в Україні. В статті ставиться завдання довести той факт, що для повноцінного

функціонування енергетичної біржі необхідно спочатку створити ліквідний спотовий ринок.

Метою статті є узагальнення практики функціонування біржових енергетичних ринків у країнах Східної Європи та вироблення на цій основі практичних рекомендацій для становлення вітчизняного біржового ринку.

Виклад основного матеріалу. Можна впевнено стверджувати, що роль, яку виконують енергетичні біржі на ринку електроенергії, газу, нафти та вугілля, проявляється в явних та неявних аспектах. Явними аспектами є узгодження попиту та пропозиції для визначення врівноваженої ринкової ціни, захист та безпека виконання угод між учасниками біржового ринку, створення прозорості в ціноутворенні, спрощення торгівлі стандартизованими продуктами, а також інтеграція енергетичних ринків.

До неявних аспектів відносимо економічне зростання країни із функціонуючою та ліквідною енергетичною біржею, впевненість споживачів у економічно обґрунтованому ціноутворенні на енергетичні продукти та в результаті довіра населення до уряду та енергетичних компаній.

Необхідність формування енергетичних бірж сьогодні визнають всі економічно успішні та розвинуті країни світу. Проте вперше торгівля продуктами енергетичної галузі відбувалась на змішаних товарних біржах, що здійснювали торгівлю сільськогосподарською сировиною, металами та акціями.

Ф'ючерсний контракт на легку малосірчисту нафту (light sweet crude oil futures contract) був введений на біржі New York Mercantile Exchange (NYMEX) в 1983 р. А уже в 1990 р. було представлено газовий ф'ючерсний контракт NYMEX Henry Hub. Пізніше ці два контракти стали найбільш популярними енергетичними контрактами у Сполучених Штатах, за котируванням яких слідує весь світ. У Європі ф'ючерсний нафтовий контракт марки Brent на біржі IPE (International Petroleum Exchange) був запущений у 1988 р. Він дозволяв забезпечити фізичне врегулювання і грошові розрахунки із строками поставки в один місяць [10].

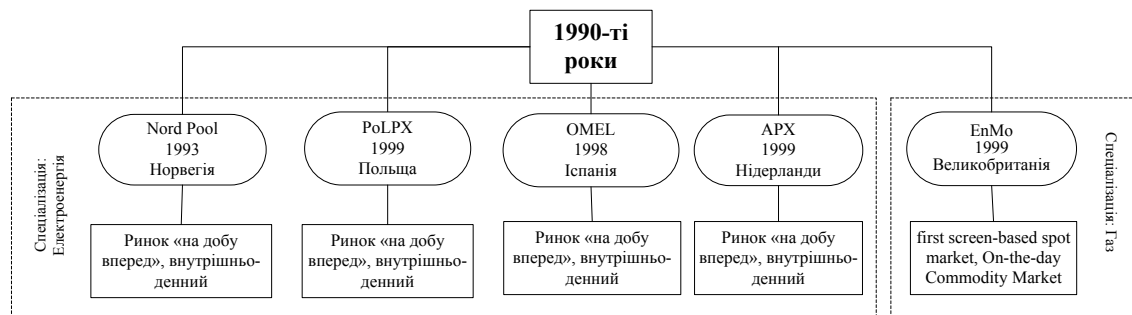


Рис. 1. Створення енергетичних бірж у 1990-х роках XX ст. в Європі

Джерело: сформовано автором

Необхідність існування цих паралельних контрактів пояснюється різними марками нафти. У США торгується легка світла техаська нафта WTI, у Лондоні – північноморська нафта марки Brent. Розмір контракту стандартний 1000 барелів, однак вага марки Brent є дещо вищою.

Чимало країн вперше зрозуміли необхідність створення окремого майданчика для спотової торгівлі продуктами енергетичної галузі ще у 1990-х роках. Саме в останньому десятилітті ХХ ст. створюються перші біржі для торгівлі виключно енергетичними продуктами (рис. 1). Спочатку всі вони були спотовими із розрахунками за реальну поставку електроенергії. Невдовзі почав формуватися ринок для торгівлі ф'ючерсними та опціонними контрактами як для фізичного постачання, так і для розрахунків лише у грошовій формі.

Починаючи із 1990-х років енергетичні біржі формувались із чіткою спеціалізацією товарного асортименту, займаючись виключно торгівлею електроенергією або газом. Прослідковується територіальна обмеженість бірж та самих ринків, на яких вони сформувались, а також відсутність конкуренції між біржами, оскільки, як правило, в країні формувалась лише одна енергетична біржа, що виконувала роль оператора ринку «на добу вперед» та забезпечувала потреби покупців на внутрішньо-денному ринку. Дана тенденція кардинально змінилась в середині 2000-х років XXI ст.

Саме на початку ХХІ ст. відбулось значне збільшення кількості енергетичних бірж, що можемо пояснити впливом запровадження лібералізації та

виконання умов Директив ЄС щодо правил функціонування, доступу та торгівлі на енергетичному ринку (рис. 2).

В цей період спеціалізація енергетичних бірж розширюється, з'являються універсальні енергетичні біржі (EEX, APX-ENDEX та Московська енергетична біржа). Найбільшу частку ринку займають спеціалізовані енергетичні ринки, серед бірж переважають ті, що здійснюють торгівлю електроенергією.

Для пояснення цього феномену визначимо ініціаторів їх створення. Проаналізувавши процеси створення європейських енергетичних біржових ринків, можна дійти висновку, що основними ініціаторами створення електроенергетичних бірж є: 1) держава (за наказом уряду, парламенту або регулюючого органу енергетичного ринку окремої країни); 2) безпосередньо самі учасники енергетичного ринку; 3) системні оператори ринку електроенергії; 4) об'єднання приватних структур; 5) в рідкісних випадках певні інститути фінансового ринку.

Окремо слід зазначити, що інколи акціонерами виступають енергетичні біржі інших країн. Це відбувається, коли певна біржа хоче розширити географію своєї торгівлі на сусідні держави.

Для підтвердження вищезазначених тверджень, зазначимо, що іспанська біржа електроенергії OMEL, португальська біржа OMIP та румунська біржа OPCOM були створені за наказом урядів кожної з держав. За допомогою урядових дотацій та на основі незалежного угорського системного оператора MAVIR було створено біржу HUPX.

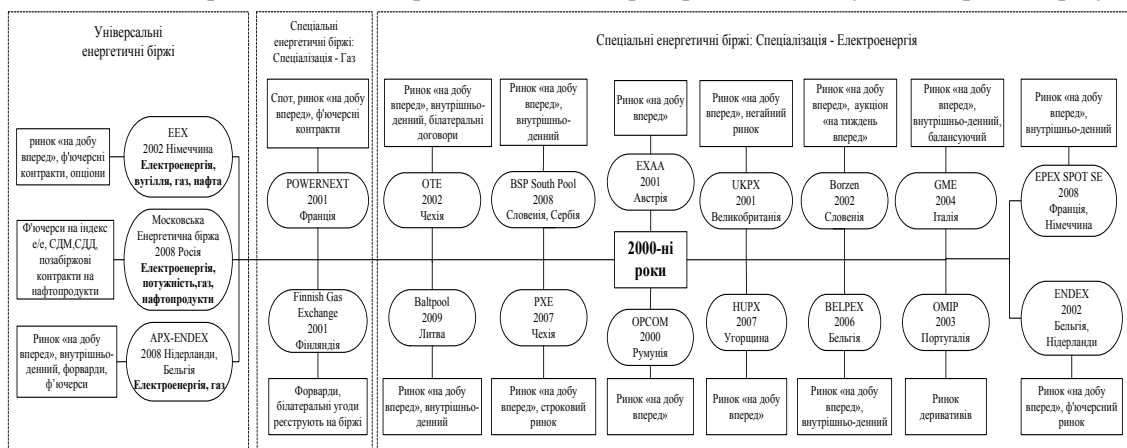


Рис. 2. Створення енергетичних бірж у 2000-х роках ХХІ ст. в Європі

Джерело: сформовано автором

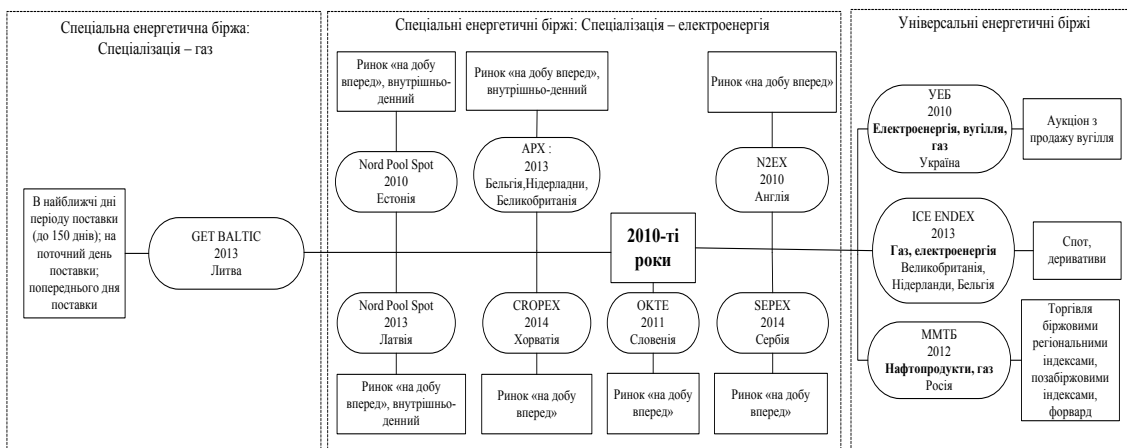


Рис. 3. Процес створення енергетичних бірж у 2010-х роках ХХІ ст. в Європі

Джерело: сформовано автором

Аналогічно норвезька агенція з регулювання енергетики залучалась при становленні Nord Pool. Сербський системний оператор ринку Elektromreza Srbije (EMS) та біржа EPEX SPOT є акціонерами сербської біржі SEEPEX. Біржова група EUREX та оператор ринку Словенії Borzen спільно створили біржу BSP South Pool для торгівлі електроенергією на території Словенії та Сербії.

Ринки електроенергії Литви, Латвії та Естонії об'єднала норвезька біржа Nord Pool Spot, додавши ці країни до своєї торговельної зони. Біржу ENDEX (European Derivatives Exchange N.V.) створили кілька енергетичних та фінансових компаній (основні акціонери: Delta, Electrabel, Endesa, ENECO, E.ON, Essent, Euronext, Fluxys, Fortis, Gasunie, Nuon, RWE, Corus, DSM та TenneT). Чеська біржа PXE створена як дочірня компанія Prague Stock Exchange. В Україні енергетичну біржу «Українська енергетична біржа» створено на виконання положень «Концепції функціонування і розвитку оптового ринку електроенергії України», затвердженої урядовою постановою № 1789 від 16 листопада 2002 р.

При побудові схеми створення енергетичних бірж можна прослідкувати ще одну тенденцію, пов'язану із ринками, на яких функціонують енергетичні біржі. З рисунку 2 видно, що без побудови біржею функціонального ринку «на добу вперед» та внутрішньо-денного ринку не відбудеться перехід до ринку деривативів. Це ще раз доводить той факт, що спотовий ринок є невід'ємною базою для будь якої енергетичної біржі.

Цікавим трендом, започаткованим енергетичними біржами на початку 2000-х років, що продовжується до цього часу, є набуття інфраструктурою ринку рис монополістичної системи. Відбувається певний відхід від задекларованих Європейським Союзом вимог щодо уникнення монополії на енергетичному ринку. Це спричинено дією певних факторів, а саме: 1) злиттям та поглинанням бірж, тобто декілька бірж різних країн об'єднуються в одну велику міжнародну енергетичну біржу, або ж поглинаються більш ліквідною біржею, при цьому відбувається перехід на універсальний товарний асортимент. Наприклад, біржа

APX поглинула бельгійську енергетичну біржу Belpex, французька енергетична біржа Powernext SA і німецька енергетична біржа EEX AG злились у біржу EPEX SPOT; 2) розповсюдження торговельних зон однієї біржі на кілька територій із фокусуванням на спеціалізованому товарному асортименті, наприклад, на електроенергії (Nord Pool Spot поширила свій вплив на країни Балтії та Великобританію, PXE здійснює торгівлю у Чехії, Словаччині, Угорщині, Румунії та Польщі); 3) злиття кількох енергетичних бірж однієї країни в одну енергетичну біржу (EEX створена через об'єднання двох німецьких енергетичних бірж у Франкфурті та Лейпцигу (Leipzig Power Exchange LPX та EEX Frankfurt)).

У 2010-х роках ХХІ ст. відбувається подальший розвиток бірж із спеціалізацією на електроенергії (рис. 3). Проте слід зазначити, що біржі, що були створені у попередньому десятилітті для торгівлі електроенергією, сьогодні тяжіють до універсальності і запроваджують торгівлю газом або контрактами на викиди вуглекислого газу CO₂. Цей процес йде повільними темпами, проте припускаємо, що в окремих випадках це може перетворитися у закономірність. Наприклад, чеська біржа PXE після чотирьох років функціонування, а чеська біржа OTE після восьми років торгівлі виключно контрактами на електроенергію запровадили торгівлю газом. Італійська GME після п'яти років роботи розширила свою торгівлю газовими контрактами. Польська біржа PolPX у 2006 р. розпочала торгівлю спотовими контрактами на CO₂, а у 2013 р. – спотовими газовими контрактами. Біржа EEX стала повністю універсальною та надає послуги із торгівлі електроенергією, вугіллям, газом, нафтою, залізною рудою, добривами, картоплею, молочними продуктами (масло, сухе молоко, обезжирене молоко) тощо.

Незважаючи на значну кількість енергетичних бірж, присутніх в країнах Східної Європи, варто зазначити, що досі деякі з країн не бажають або ж не мають змоги створити енергетичну біржу (рис. 4). Аналіз показав, що із 21 країни енергетичних бірж немає лише у восьми: Білорусі, Греції, Чорногорії, Боснії та Герцеговині, Албанії, Македонії, Болгарії та Молдові.

У всіх цих країнах економіка росте невисокими темпами, енергетичний сектор монополізований та відсутні процеси лібералізації енергетичного ринку. Наприклад, уряд Албанії у квітні 2015 р. прийняв Третій енергетичний пакет ЄС, закон «Про ринок електроенергії» та активно реформує ринок газу [11]. Боснія та Герцеговина не використовує переваг від членства в Енергетичному співтоваристві та не виконує вимог Третього енергетичного пакету [12]. У Македонії реформування енергетичного ринку триває недостатніми темпами, у жовтні 2014 р., парламент вніс поправки до закону «Про енергетику», що мають негативний вплив на імплементацію Третього енергетичного пакету. Поправки призупинили відкриття вільного ринку електроенергії, продовжили строки регулювання цін енергопостачання та вироблення електроенергії до 2020 р. [13].

У Молдові внесення поправок в закон «Про електроенергетику» 2009 р. не надав належного прискорення реформам енергетичного ринку. Країна не

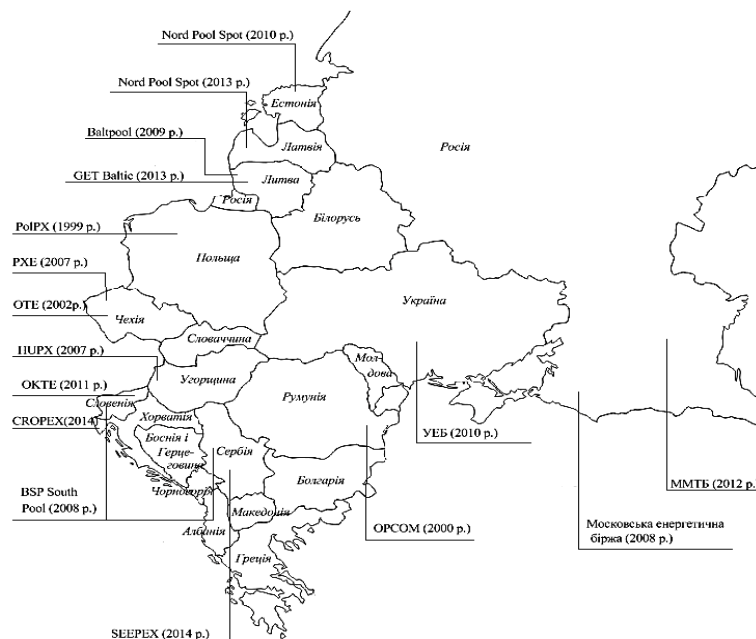


Рис. 4. Карта енергетичних бірж країн Східної Європи у 2015 р.

Джерело: сформовано автором

досягнула послідовного та належного виконання Директиви 2003/54/ЕС щодо єдиних правил для внутрішнього ринку електроенергії і Директиви 2005/89/ЕС стосовно заходів для забезпечення безпеки [14]. Для Чорногорії основною прерогативою є створення умов для відкриття вільного ринку електроенергії, що в першу чергу стосується положень балансування енергії і розподілу відповідальності між учасників ринку.

Перераховані вище факти певною мірою притаманні усім восьми країнам, в яких відсутня енергетична біржа. Що ж до України, то наша держава не відрізняється особливими успіхами у лібералізації енергетичного ринку, навіть незважаючи на присутність енергетичної біржі. Реформа ринку електроенергії, що має завершитися у середині 2017 р., потребує впровадження великої кількості підзаконних актів та постанов. Реформування ринку газу розпочалось із підписання президентом Закону «Про ринок газу» у квітні 2015 р., що впроваджує Директиву 2009/73/ЕС щодо загальних принципів внутрішнього ринку природного газу та основні принципи Регламенту ЄС № 715/2009 Європейського Парламенту та Ради про умови доступу до мереж транспортування природного газу. Даним Законом Україна впроваджує Третій енергетичний пакет, що, безумовно, надає позитивні сигнали європейським партнерам. Однак вважаємо, що поряд із газом необхідно лібералізувати спотові ринки нафти та електроенергії, оскільки створена енергетична біржа без базового спото-

вого ринку не буде ефективно функціонувати. Вважаємо, що найкраще нашій країні варто створити спільний біржовий ринок електроенергії та газу із країнами Східної Європи, що дасть змогу зменшити залежність України від поставок російських енергоресурсів.

Висновки і пропозиції. Для ефективного та повноцінного функціонування енергетичних бірж необхідно попередньо створити ліквідний спотовий ринок. Ретроспективний аналіз довів, що кожна створена у Східній Європі біржа спочатку здійснювала свою роботу на спотовому ринку «на добу вперед». Саме на цьому ринку торгуються погодинні контракти із фізичною поставкою електроенергії протягом наступного дня. Внутрішньоденний ринок допомагає врегулювати надмірні потреби покупців в той самий день та відіграє важливу роль у створенні необхідного балансу між попитом і пропозицією. Саме запровадження цих двох ринків дозволяє енергетичній біржі перейти до торгівлі ф'ючерсними та опціонними контрактами як для фізичного постачання, так і для розрахунків у грошовій формі, що, в свою чергу, дає можливість споживачам не лише налагодити поставки енергоресурсів, але й страхувати (хеджувати) цінові ризики.

Таким чином, підводячи підсумок, варто зазначити, що для успішного функціонування енергетичної біржі за європейським зразком в Україні необхідно створити передумови для функціонування спотового та внутрішньоденного ринку електроенергії, а також ліквідний газовий хаб.

Список літератури:

1. Benth F. E. An empirical study of the information premium on electricity markets/ F. E. Benth, R. Biegler-König, R. Kiesel // *Energy Economics*. – 2013. – № 36. – P. 55–77.
2. Falbo P. A new index for electricity spot markets /P. Falbo, M. Fattore, S. Stefani // *Energy Policy*. – 2010. – № 38. – P. 2739–2750.
3. Zachmann G. Electricity wholesale market prices in Europe: Convergence?/ G. Zachmann // *Energy Economics*. – 2008. – № 30. – P. 1659–1671.
4. Pineda S. Managing the financial risks of electricity producers using options/ S. Pineda, A.J. Conejo // *Energy Economics*. – 2012. – № 34. – P. 2216–2227.
5. Pickl M. The Impact of Introducing Seven-Day-Trading on the Austrian Electricity Market / M. Pickl, E. Wagner, F. Wirl // *ZfE Zeitschrift für Energiewirtschaft* № 4. – 2009. – P. 322–329.
6. Мазуренко В.П. Сучасні тенденції розвитку ринків електроенергії Центрально-Східної Європи в умовах асиметрії інформації / В.П. Мазуренко // *Науковий вісник Херсонського державного університету*. – 2013. – Вип. 1. – С. 39–44.
7. Сохацька О.М. Біржова справа: [підручник] / О.М. Сохацька; 3-е вид., перероб., змін. та доп. – Тернопіль: Економічна думка. – 2014. – 655 с.
8. Процюк Т.Б. Реформирование рынка электрической энергии Украины с учетом опыта зарубежных стран / Т.Б. Процюк // *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. – 2014. – № 1. – С. 245–248.
9. Ущаповский К.В. Методология создания и функционирования рынка электроэнергетики Украины / [К.В. Ущаповский, А.В. Минкович, Ю.Д. Костин] // *Економічний вісник університету*. – 2014. – Вип. 22 (1). – С. 161–166.
10. Burger M. Managing Energy risks. An integrated view on power and other energy markets / [M. Burger, B. Graeber, G. Schindlmayr] // *John Wiley & Sons Ltd.* – 2007. – 285 p.
11. Implementation Report 2014 Albania / *Energy Community* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.energy-community.org/portal/page/portal/ENC_HOME/DOCS/3356147/EC_Implementation_Report_2014_ALBANIA.pdf.
12. Implementation Report 2014 Bosnia and Herzegovina / *Energy Community* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.energy-community.org/portal/page/portal/ENC_HOME/DOCS/3356150/EC_Implementation_Report_2014_BOSNIA_AND_HERZEGOVINA.pdf.
13. Areas of work. FYR of Macedonia Electricity / *Energy Community* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.energy-community.org/portal/page/portal/ENC_HOME/AREAS_OF_WORK/Implementation/FYR_Macedonia/Electricity.
14. Areas of work. Moldova Electricity / *Energy Community* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.energy-community.org/portal/page/portal/ENC_HOME/AREAS_OF_WORK/Implementation/Moldova/Electricity.

Поликевич Н. И.

Тернопольский национальный экономический университет

ФОРМИРОВАНИЕ БИРЖЕВЫХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЫНКОВ СТРАН ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

Резюме

Показана эволюция формирования первых биржевых контрактов на энергетические ресурсы. Проанализирован процесс становления энергетических бирж от 1990-х годов до наших дней. Выделены основные инициаторы создания энергетических бирж. Перечислены факторы, способствующие формированию монопольного энергетического биржевого рынка в XXI веке. Сформирована карта энергетических бирж Восточной Европы.

Ключевые слова: энергетическая биржа, Восточная Европа, электроэнергия, газ, ЕС.

Polikeyvych N. I.

Ternopil National Economic University

FORMATION OF ENERGY EXCHANGES MARKETS IN EASTERN EUROPE

The evolution of the formation of the first exchange-traded contracts for energy resources was showed. The process of establishment of Energy Exchanges since 1990's until today was analyzed. Main initiators of creation the Energy Exchanges were marked. Factors promoting the monopoly formation of energy exchanges in the twenty-first century were determined. Map of the Energy Exchanges in Eastern Europe was generated.

Keywords: Energy Exchange, Eastern Europe, electricity, gas, EU.

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 640.432:003.13

Кравченко О. М.

Одеський національний політехнічний університет

СИСТЕМА МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Побудовано систему макроекономічних показників ефективності ресторанного господарства з деталізацією за рік, місяць, добу. Досліджено взаємозв'язок ресурсних і цільових показників ефективності. З використанням запропонованих формул здійснено порівняльний аналіз макроекономічної ефективності ресторанного господарства України і США.

Ключові слова: ресторанне господарство, макроекономічна ефективність, ресурсна ефективність, цільова ефективність, продуктивність закладу, продуктивність посадкового місця.

Вступ. Частиною національного господарства країни є соціальна інфраструктура, яка об'єднує сукупність, або комплекс галузей, призначенням яких у суспільному поділі праці є задоволення потреб населення у соціально-культурних і соціально-споживацьких послугах. Ресторанне господарство є складовою соціально-споживацького комплексу соціальної інфраструктури національної економіки країни [1, с. 194], тому представляє інтерес для держави як інструмент забезпечення харчуванням та відпочинком місцевих жителів й туристів, а також як підприємницька структура зайнятості населення, як джерело формування валового внутрішнього продукту, отримання податкових надходжень в бюджет. Ресторанне господарство, далі РГ, є видом економічної діяльності, що об'єднує організаційні структурні одиниці (заклади), які надають послуги харчування: виробляють і (або) дотримують, продають і організовують споживання продукції власного виробництва і закуплених товарів, з організацією дозвілля споживачів або без неї [2].

Одна з найважливіших функцій держави – створення сприятливих умов та регулювання діяльності всіх суб'єктів господарювання, у т.ч. в ресторанному господарстві як складовій частини сфери послуг країни. Регуляторна функція держави базується на результатах моніторингу рівня та динаміки змін макроекономічної ефективності різних видів діяльності для визначення і використання факторів впливу на заданий результат. Тому є актуальним вивчення макроекономічних показників ефективності діяльності ресторанного господарства, вимірювання їх значень, визначення факторів впливу на результуючі показники.

Постановка проблеми. Ефективність функціонування складових частин національного господарства визначається шляхом визначення загальнооекономічних пропорцій (національної економіки, макроекономічної) – між сукупним попитом та сукупною пропозицією, між сферою матеріального виробництва і сферою послуг, між I та II підрозділами суспільного виробництва, а також галузевих, міжгалузевих, територіальних, зовнішньоекономічних пропорцій тощо. Кількісну і якісну зміну загальнооекономічних пропорцій характеризують структура та динаміка національного суспільного продукту, рівень зайнятості і безро-

біття, рівень цін, розвиток міжнародної торгівлі. Ресторанне господарство як частина національної економіки приймає безпосередню участь у формуванні перелічених показників, може оцінюватися з точки зору питомої ваги даного виду діяльності у валовому внутрішньому продукті, забезпеченості зайнятості населення, формуванні попиту і пропозиції на послуги харчування й проведення дозвілля. Визначення місця і ролі ресторанного господарства у вирішенні загальнонаціональних завдань є підґрунтям для розробки напрямків підвищення макроекономічної ефективності даного виду економічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тенденції розвитку та ефективність ресторанного господарства України досліджувалися багатьма вітчизняними науковцями, серед яких А.О. Аветисова [3], В.А. Антонова [4], О.П. Бутенко, І.В. Дядюшкіна [5], Г.Т. П'ятницька [6], Н.Г. Міценко [7], Л.О. Іванова [8], І.В. Скваронська [9] та ін. Майже всі автори досліджують тенденції зміни товарообігу, кількості підприємств і закладів, їх структуру за типами і видами з метою виявлення проблемних аспектів функціонування підприємств ресторанного господарства в Україні. Та практично немає системи оцінки вкладу ресторанного господарства у національну економіку України. Також залишаються недостатньо розробленими критерії ефективності ресторанного господарства на національному рівні.

Мета дослідження – сформувати систему макроекономічних показників і критерії ефективності ресторанного господарства на національному рівні, надати приклад їх використання.

Виклад основного матеріалу. Ефективність суспільного виробництва – це якісна характеристика, яка відображає рівень розвитку продуктивних сил і ступень забезпечення потреб суспільства. В економічній науці розрізняють ресурсну та цільову ефективність, що розраховується за формулами (1) і (2) [10, с. 50].

Ресурсна ефективність характеризує відношення результату виробництва до витрат або показує рівень використання ресурсів (1):

$$E_p = \frac{E}{P} \quad (1)$$

де E_p – ресурсна ефективність будь-якої соціально-економічної системи;

E – результат виробництва;

P – ресурси, які використовуються у процесі виробництва.

Для розрахунку ресурсної ефективності соціально-економічної системи необхідна інформація щодо цілей функціонування системи та ресурсів, необхідних для досягнення цілей, щоб можливо було їх співвіднести один до одного.

Цільова ефективність свідчить про ступінь досягнення кінцевої мети суспільного виробництва та у [10, с. 50] обчислюється за формулою (2):

$$E_{ц} = \frac{E}{H}, \quad (2)$$

де H – чисельність населення.

Згідно з формулою (2), цільову ефективність пропонується оцінювати лише з точки зору забезпечення населення країни будь-якими соціальними благами, бо цей показник надано в системі оцінки ефективності для здійснення державного регулювання добробуту населення країни. При цьому не враховується, що крім соціальних цілей на рівні держави існують інші економічні та організаційно-адміністративні цілі, наприклад, забезпечення в державі умов для виробництва різними соціально-економічними системами валового внутрішнього продукту, наповнення бюджету через механізми фіскальної політики, забезпечення зайнятості економічно-активного населення, скорочення безробіття, підвищення рівня доходів населення, зниження рівня приховування реальних доходів і корупції в країні, формування культурного іміджу країни у світі, розвиток суміжних з досліджуванним видів діяльності і соціально-економічних комплексів, розвиток регіонів, освоєння ресурсів. Тому, на наш погляд, питома вага вкладу окремої соціально-економічної системи, наприклад, ресторанного господарства, у загально-економічний результат є додатковим індикатором цільової ефективності цієї системи в національній економіці країни. Тоді цільова ефективність окремої соціально-економічної системи може бути розрахована за формулою (3):

$$E_{ц_i} = \frac{E_i}{\sum_{i=1}^n E_i}, \quad (3)$$

де $E_{ц_i}$ – цільова ефективність i -тої соціально-економічної системи;

E_i – цільовий результат виробництва (чи господарювання, функціонування тощо) i -тої соціально-економічної системи;

n – сукупність учасників досягнення цільового результату;

i – досліджуваний учасник досягнутого сукупного цільового результату.

Як бачимо, для оцінки ресурсної і цільової ефективності потрібно спочатку визначити цілі. Тоді за допомогою ресурсного показника (1) можна визначити ресурсну ефективність, яка покаже продуктивність використання ресурсів з точки зору отриманих результатів. За допомогою цільового показника (2) можна визначити цільову ефективність, яка відобразить ступінь забезпечення населення благами, що виробляє досліджувана система. За допомогою цільового показника (3) можна визначити цільову ефективність внеску досліджуваної систему у досягнення консолідованого результату, отриманого сукупністю систем.

Цільове призначення ресторанного господарства має такі складові:

– здійснення вкладу у створення валового внутрішнього продукту;

– харчування населення країни, організація його дозвілля, відновлення сил для продуктивної праці;

– забезпечення зайнятості населення у даному виді економічної діяльності;

– отримання прибутку для забезпечення відтворення і розширеного розвитку виробничої бази;

– здійснення надходжень до бюджету через систему оподаткування.

Виконання цілей функціонування ресторанного господарства оцінюється за допомогою показників *цільової ефективності*.

1. Цільова ефективність РГ по формуванню ВВП країни (4):

$$E_{ц_ВВП} = \frac{ТО_{РГ}}{ВВП}, \quad (4)$$

де $E_{ц_ВВП}$ – цільова ефективність РГ по формуванню ВВП країни, %;

$ТО_{РГ}$ – товарообіг РГ країни, грн;

$ВВП$ – валовий внутрішній продукт країни, грн.

Критерієм оцінки даного показника є темпи росту (збільшення чи зменшення), та порівняння показника з показниками інших країн.

Цільова ефективність харчування населення країни, організації його дозвілля, відновлення сил для продуктивної праці характеризують такі показники:

2. Цільова ефективність споживання послуг РГ на 1 жителя (5):

$$E_{цРГ} = \frac{ТО_{РГ}}{H}, \quad (5)$$

де $E_{цРГ}$ – цільова ефективність споживання послуг РГ на 1 жителя, грн;

H – чисельність населення, осіб.

3. Кількість осіб населення, що приходить на 1 заклад РГ (6):

$$H_{на_ЗРГ} = \frac{H}{n_{ЗРГ}}, \quad (6)$$

де $H_{на_ЗРГ}$ – кількість населення, що припадає на 1 заклад РГ, осіб;

$n_{ЗРГ}$ – кількість закладів РГ.

4. Середня кількість закладів РГ на 10000 жителів, що розраховує Статистична служба України, обернено пропорційна формулі (6), та розраховується за формулою (7), перемноженою на 10 000:

$$З_{ЗРГ} = \frac{1}{H_{на_ЗРГ}} = \frac{n_{ЗРГ}}{H}, \quad (7)$$

де $З_{ЗРГ}$ – забезпеченість населення закладами РГ.

5. Кількість осіб населення, що припадає на 1 посадкове місце у закладах РГ (8):

$$H_{на_1_п.м.ЗРГ} = \frac{H}{n_{п.м.ЗРГ}}, \quad (8)$$

де $H_{на_1_п.м.ЗРГ}$ – кількість населення, що припадає на 1 посадкове місце у закладах РГ, осіб;

$n_{п.м.ЗРГ}$ – кількість посадкових місць у закладах РГ.

6. Забезпеченість 10 000 населення посадковими місцями у закладах РГ обернено пропорційна формулі (8) і може бути розрахована за формулою (9), перемноженою на 10 000 жителів:

$$З_{п.м.ЗРГ} = \frac{1}{H_{на_1_п.м.ЗРГ}} = \frac{n_{п.м.ЗРГ}}{H} \quad (9)$$

7. Забезпечення зайнятості населення у сфері РГ розраховується за формулою (10):

$$E_{ц_ЗАЙН_РГ} = \frac{H_{ЗАЙН_РГ}}{H_{ЗАЙН}}, \quad (10)$$

де $E_{ц_ЗАЙН_РГ}$ – цільова ефективність забезпечення зайнятості населення в сфері РГ;

$H_{ЗАЙН_РГ}$ – кількість зайнятого населення у сфері РГ, осіб;

$H_{ЗАЙН}$ – кількість зайнятого населення в країні, осіб.

Щоб розрахувати *ресурсну ефективність*, необхідно знати ресурси, які використовуються для досягнення цілей. Статистична служба України не надає дані щодо витрат виробництва, вартості капіталу, вартості основних виробничих фондів у РГ. Також не надається показник прибутку чи фінансового результату для РГ. Тому неможливо розрахувати ресурсну ефективність за показниками рентабельності, фондовіддачі тощо. У той же час Статистична служба України надає дані товарообігу, кількості закладів РГ, кількості посадкових місць у них. Це дозволяє розрахувати показники середньої продуктивності одного закладу РГ і середньої продуктивності 1 посадкового місця у закладах РГ, формули (11) і (12).

$$g_{зРГ} = \frac{TO_{РГ}}{n_{зРГ}}, \quad (11)$$

де $g_{зРГ}$ – середня продуктивність 1 закладу РГ, грн.

$$g_{п.м._зРГ} = \frac{TO_{РГ}}{n_{п.м._зРГ}}, \quad (12)$$

де $g_{п.м._зРГ}$ – середня продуктивність 1 посадкового місця закладу РГ, грн.

Показники ресурсної і цільової ефективності РГ є взаємозалежними. Так, цільова ефективність споживання послуг РГ на 1 жителя (5) залежить від середньої продуктивності 1 закладу РГ і забезпеченості жителів закладами РГ (13):

$$E_{цРГ} = \frac{TO_{РГ}}{n_{зРГ}} \cdot \frac{H}{n_{п.м._зРГ}} = \frac{TO_{РГ}}{n_{п.м._зРГ}} \cdot \frac{n_{зРГ}}{H} = g_{зРГ} \cdot \frac{1}{H_{п.м._зРГ}} = g_{зРГ} \cdot 3_{зРГ} \quad (13)$$

Наявність визначеного зв'язку (13) дозволяє робити індексний аналіз впливу факторів середньої продуктивності 1 закладу і забезпеченості закладами населення на середнє споживання послуг РГ на 1 жителя.

Аналогічно, цільова ефективність споживання послуг РГ на 1 жителя залежить від середньої продуктивності 1 посадкового місця і середньої забезпеченості посадковими місцями 1 жителя (14):

$$E_{цРГ} = \frac{TO_{РГ}}{n_{п.м._зРГ}} \cdot \frac{H}{n_{п.м._зРГ}} = \frac{TO_{РГ}}{n_{п.м._зРГ}} \cdot \frac{n_{п.м._зРГ}}{H} = g_{п.м._зРГ} \cdot \frac{1}{H_{п.м._зРГ}} = g_{п.м._зРГ} \cdot 3_{п.м._зРГ} \quad (14)$$

Формули (13) і (14) представляють цільові функції споживання послуг РГ на 1 жителя, тому є взаємозв'язок між продуктивністю посадкових місць у закладах РГ, продуктивністю закладів РГ, забезпеченістю населення посадковими місцями у закладах РГ і забезпеченістю населення закладами РГ (15):

$$g_{зРГ} \cdot 3_{зРГ} = g_{п.м._зРГ} \cdot 3_{п.м._зРГ} \quad (15)$$

Якщо поділити продуктивність закладу РГ на продуктивність 1 посадкового місця закладу РГ, то отримуємо показник середньої кількості посадкових місць на 1 заклад РГ (16):

$$\bar{n}_{п.м._1_зРГ} = \frac{g_{зРГ}}{g_{п.м._зРГ}} = \frac{3_{п.м._зРГ}}{3_{зРГ}}, \quad (16)$$

де $\bar{n}_{п.м._1_зРГ}$ – середня кількість посадкових місць на 1 заклад РГ.

З формули (16) випливає, що середня продуктивність закладу РГ залежить від середньої кількості посадкових місць у закладі РГ і середньої продуктивності посадкового місця у закладі РГ (17):

$$g_{зРГ} = \bar{n}_{п.м._1_зРГ} \cdot g_{п.м._зРГ} \quad (17)$$

Забезпеченість населення посадковими місцями у закладах РГ залежить від середньої кількості посадкових місць і середньої продуктивності 1 посадкового місця закладу РГ (18):

$$3_{п.м._зРГ} = \bar{n}_{п.м._1_зРГ} \cdot 3_{зРГ} \quad (18)$$

Визначені взаємозв'язки між показниками можна використовувати в індексному аналізі для оцінки впливу окремих факторів на ресурсну і цільову ефективність ресторанного господарства на макроекономічному рівні.

Приклад розрахунку основних макроекономічних показників ефективності ресторанного господарства надано у таблиці 1.

Таблиця 1

Макроекономічні показники ефективності ресторанного господарства України

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Вихідні дані (джерело: [11, с. 283; 12, с. 25, 253, 271, 308; 13, с. 105, 113])			
ВВП, млрд грн	1349,2	1459,1	1505,5
Доходи населення, млрд грн	1266,753	1457,9	1529,4
Населення країни, млн осіб	45,6	45,6	45,4
Товарообіг РГ, млрд грн	21,2	23,5	24,6
Кількість закладів РГ, тис. од.	22,918	21,619	20,578
Кількість посадкових місць у закладах РГ, тис. од.	1571	1521	1472
Розрахункові показники			
Частка товарообігу РГ у ВВП, %	1,57	1,61	1,63
Частка споживання послуг РГ у доходах населення, %	1,67	1,61	1,61
Середньорічна продуктивність 1 закладу РГ, грн	925037,1	1087006,8	1195451,5
Середньорічна продуктивність одного посадкового місця закладів РГ, грн	13494,59	15450,36	16711,96
Кількість жителів на 1 заклад РГ	1990	2109	2206
Кількість жителів на 1 посадкове місце у закладах РГ	29,0	30,0	30,8
Середньорічне споживання послуг РГ на жителя, грн	464,91	515,35	541,85
Середньомісячна продуктивність 1 закладу РГ, грн	77086,42	90583,90	99620,95
Середньодобова продуктивність 1 закладу РГ, грн	2534,35	2978,10	3275,21
Середньодобова продуктивність 1 посадкового місця РГ, грн	36,97	42,33	45,79
Середня кількість посадкових місць у закладах РГ	68,5	70,4	71,5
Середньодобове споживання послуг РГ на 1 жителя, грн	1,27	1,41	1,48
Середньомісячне споживання послуг РГ на 1 жителя, грн	38,74	42,95	45,15
Середньомісячний дохід на 1 жителя, грн	2314,97	2664,29	2807,27

ВВП України на 50,5% складається з оплати праці найманих працівників [12, с. 27]. У той же час, як видно із таблиці 1, доходи населення знаходяться майже на рівні ВВП країни, бо містять не тільки оплату праці найманих працівників, а ще і доходи володіння капіталом, оплату праці, отриману за межами країни, інших доходів. Тому

частка товарообігу РГ у ВВП і доходах населення України практично збігаються та знаходяться стабільно на рівні 1,6%. Це говорить про те, що населення України готове витратити 1,6% своїх доходів на придбання послуг РГ, та вартість цих послуг без вартості внутрішнього споживання є частиною валового внутрішнього продукту.

Зростання частки споживання послуг РГ у доходах населення буде свідчити про ріст добробуту населення. Підвищення добробуту населення дозволить скоротити частку витрат на придбання життєво необхідних продовольчих товарів в їх сукупних витратах та підвищити частку витрат на харчування в закладах ресторанного господарства [7, с. 213].

Макроекономічні показники ефективності ресторанного господарства в розрізі року, місяця і доби дозволяють аналітику використовувати їх для оцінки впливу регулюючих нормативних актів.

Як бачимо, за 2011–2013 рр. середньорічна продуктивність закладів РГ, яка відображає середньорічний товарообіг 1 закладу РГ, збільшився з 0,9 до 1,19 млн. грн. Це свідчить про те, що середньостатистичний заклад РГ є платником єдиного податку з товарообігом до 5 млн грн. При більш детальному аналізі структури підприємств і закладів РГ за розміром товарообігу і кількості найнятого персоналу, цей факт підтверджується. При зміні системи оподаткування в РГ можна проводити моніторинг зміни показника середньорічної продуктивності закладів РГ, щоб визначити результативність.

Кількість жителів на 1 заклад РГ збільшується за 3 роки 1990 до 2206. Це говорить про цілковиту неефективність забезпечення населення послугами РГ, особливо в порівнянні з такими показниками в інших країнах світу. Згідно з результатами досліджень у 103 країнах один заклад ресторанного харчування у середньому припадає на 477 жителів. У країнах, що належать до групи з низькими доходами населення, цей показник збільшується до 618 осіб, а у країнах, що належать до групи з середніми і високими доходами, – скорочується до 268 осіб [15, с. 24]. Як бачимо, забезпеченість українського споживача закладами РГ у 3,5 рази менше, ніж у країнах з низькими доходами населення.

Кількість жителів на 1 посадкове місце у закладах РГ незначно зросло з 29 до 30,8. Це підтверджує негативну тенденцію зниження споживання послуг РГ.

За три досліджених роки середньорічне споживання послуг РГ на 1 жителя збільшилося з 464 до 541 грн. При вартості середнього чеку 100–150 грн один житель харчувався у закладах РГ у середньому 3 рази на рік.

Середньомісячна продуктивність 1 закладу РГ збільшилася за три роки з 77 до 99,6 тис. грн. Цей показник можна використовувати для порівняння з реальними витратами закладів РГ, наприклад, на оренду приміщення. Практика свідчить, що Україна займає друге місце після Російської Федерації за ставками орендної плати для закладів громадського харчування [5, с. 78]. У 2012 р. максимальні ставки орендної плати на центральних вулицях м. Київ досягали 300 дол. США за 1 м кв. Проте, за даними середньомісячної продуктивності важко аргументовано довести, що показник представленого офіційною статистикою товарообігу РГ не забезпечує беззбиткову діяльність. Цей факт більш очевидний при розгляді середньо-

добового споживання і середньодобової продуктивності 1 посадкового місця закладу РГ.

Середньодобова продуктивність 1 посадкового місця у закладах РГ збільшилася за три роки з 36,97 до 45,79 грн. При цьому спостерігається поступове укрупнення закладів з 68 до 71 місця на один заклад. У 2007 р. середня кількість посадкових місць у закладах РГ була на рівні 63. Більш крупні заклади легше виживають в умовах кризи. Проте це твердження суперечить даним про постійне зменшення середньої продуктивності посадкових місць. Навіщо збільшувати кількість місць у закладах РГ, якщо їх продуктивність падає? Можна зробити висновок, що пропозиція послуг РГ не відповідає платоспроможному попиту населення. За даними таблиці 1, житель України у 2013 р. міг дозволити собі залишити у ресторанному господарстві лише 1,48 грн на добу і 45,15 грн на місяць, що складає 1,6% його середньомісячного доходу. При середньому чеку вартістю 150 грн житель України може відвідувати заклад ресторанного господарства раз на три місяця. Оборотноість одного посадкового місця, яка визначається як відношення середньодобового товарообігу 1 посадкового місця до вартості середнього чеку, при вартості останнього 150 грн, складала 0,246 в 2011 р., 3,54 – у 2012 р., 0,3 – у 2013 р. Це значить, що в 2013 р. 1 посадкове місце було зайнято 1 раз на три дні! Навіщо тоді укрупнювати заклади, що спостерігається в останні роки?

Щоб визначити відповідність отриманих статистичних даних до реальної ситуації продуктивності і споживання послуг РГ в Україні, на кінець 2013 р. нами було обстежено 143 заклади РГ у м. Одесі з загальною кількістю 16435 посадкових місць щодо вартості їх середнього чеку (табл. 2).

Таблиця 2

Структура закладів РГ у Приморському районі м. Одеси за вартістю середнього чеку, 2013 р.
(джерело: розраховано за даними [14])

№ закладу	Середній чек, грн	Кількість закладів, що позиціонують себе як ресторани			Кількість місць		
		Одиниць	Питома вага, %	Накопичувально, %	Одиниць	%	Накопичувально, %
1	700 – 400	4	2,8	2,8	930	5,7	5,7
2	350 – 280	19	13,3	16,1	1994	12,1	17,8
3	250	17	11,9	28,0	2430	14,8	32,6
4	200	29	20,3	48,3	3158	19,2	51,8
5	190 – 160	9	6,2	54,4	1136	6,9	58,7
6	150	27	18,9	73,4	3353	20,4	79,1
7	110 – 140	11	7,7	81,1	1160	7,0	86,1
8	100	17	11,9	93	1456	8,9	95,0
9	50 – 80	10	7,0	100	818	5,0	100
Всього:		143	100	x	16435	100	x

Для цього було оброблено дані офіційного сайту м. Одеси «2 ГІС», на якому самі заклади РГ м. Одеси рекламують свої послуги, вказують назву закладу, кількість посадкових місць, вартість середнього чеку та ін. [14]. Практично 1/3 всіх розглянутих закладів РГ Приморського району м. Одеси у 2013 р. визначили вартість свого середнього чеку більше 250 грн. Понад 50% закладів об'явили середній чек свого закладу вартістю більше 150 грн. Середній чек вартістю більше 100 грн очікують отримати за послуги 81% закладів РГ. У цих закладах розташовано 86,1% всіх

посадкових місць даного типу. Ця інформація різко контрастує з даними офіційної статистики України (табл. 1), де товарообіг на одне посадкове місце складає на 1 січня 2014 р. всього 45,79 грн. Це, на нашу думку, викриває тіньову економіку в ресторанному господарстві України.

Критерієм оцінки макроекономічної ефективності РГ за наданими показниками є позитивні темпи зростання та досягнення еталонного рівня. Еталоном ефективності можуть бути такі ж показники ефективності в інших країнах, які є лідерами розвитку РГ, наприклад, США (табл. 3).

Таблиця 3
Макроекономічні показники ефективності ресторанної індустрії США у 2013 р.

Показники	Дані
Вихідні дані (джерело: [15; 12, с. 514])	
ВВП, млрд дол. США	16799,7
Населення країни, млн осіб	316,128839
Товарообіг РГ, млрд дол. США	659,31
Кількість закладів РГ, тис. од.	617,505
в т.ч. кількість закладів швидкого харчування, тис. од.	236,333
Розрахункові показники	
Частка товарообігу РГ у ВВП, %	3,92
Середньорічна продуктивність 1 закладу, дол. США	1067699,857
Кількість жителів на 1 заклад	512
Середньорічне споживання послуг РГ на 1 жителя, дол. США	2085,57
Середньодобова продуктивність 1 закладу, дол. США	2925,21
Середньомісячне споживання послуг РГ на 1 жителя, дол. США	173,80
Середньодобове споживання послуг РГ на 1 жителя, дол. США	5,71
Середньомісячна заробітна плата 1 жителя, дол. США	4587,3
Частка середньомісячного споживання послуг РГ у середній заробітній платі, %	3,79
Середньомісячний ВВП на 1 жителя США, дол. США	4428,58
Довідково, середня заробітна плата в Україні, дол. США	378,5

Перш за все, звертає увагу той факт, що 38,2% закладів РГ США – це заклади швидкого харчування. Можна багато говорити про низьку корисність для людей швидкого харчування. Проте така тенденція свідчить про прискорення темпів життєдіяльності. Зайнятим людям бракує часу на їжу. Тому такі популярні заклади швидкого харчування. В глобальному просторі поширюється ефективний досвід ведення ресторанного бізнесу, тому можна прогнозувати зростання популярності закладів швидкого харчування і в Україні. Проте більшість іноземних мереж ресторанів швидкого обслуговування усе ще не приходять в Україну через відсутність законодавства в галузі франчайзингу, незадовільного загального ділового клімату, включаючи бюрократію і складну систему оподаткування. З огляду на це, вони не впевнені, чи зможуть в довгостроковій перспективі вести успішний бізнес в Україні і забезпечити суворе дотримання своїх вимог [9, с. 241].

Як бачимо з таблиці 3, у США частка товарообігу РГ до ВВП складає 3,92%, що у 2,4 рази більше, ніж в Україні. Середньорічна продуктивність 1 закладу складає 1 млн дол. США. На 1 заклад припадає 512 жителів, що у 4 рази менше, ніж в Україні. У середньому один житель США споживає продукції ресторанної індустрії (англ.: USA Restaurant Industry) на суму 2085,57 дол. США. При цьому один житель США витрачає в середньому 5,17 дол. США на день і 173, 8 дол. США на місяць. Це спростовує міф, що жителі Америки кожен день харчуються у закладах РГ. Хоча їх рівень споживання продукції ресторанної індустрії у декілька разів вище, ніж у жителів України. Це пов'язано, перш за все, з різним рівнем ВВП і доходів населення в наших країнах. Саме ВВП визначає рівень доходів жителів країни, які створюють платоспроможний попит на послуги ресторанного господарства.

Висновки і пропозиції. У представленому переліку формул для комплексного аналізу ефективності ресторанного господарства на макrorівні не надано показників рентабельності, середніх показників управління капіталом, величини податкових перерахунків, бо в сучасній статистиці України необхідні для розрахунку дані по формуванню фінансового результату та консолідований баланс надаються лише в угрупованні «Тимчасове розміщення та організація харчування» [12, с. 54-60]. Складання в державній статистиці таких даних лише за ресторанним господарством може надати можливість проводити аналіз та розробляти напрями державного регулювання у секторі великих підприємств РГ, що надають фінансові звіти.

У зв'язку з особливістю існуючого в Україні оподаткування, багато підприємств штучно занижують доходи, щоб мати можливість бути на спрощеній системі оподаткування. Це, виявляється, не тільки проблема фіскальної політики. Штучне заниження товарообігу призводить до збору занижених даних у РГ і не дає можливості робити об'єктивний аналіз.

Щоб виключити практику укривання доходів і прибутків, підвищити рівень достовірності інформації, нами було запропоновано перевести ресторанне господарство на оподаткування посадкових місць [16]. Тоді підприємцям у РГ не буде сенсу скривати статистичну фінансову інформацію і вести дві бухгалтерії, бо товарообіг і прибуток не буде впливати на оподаткування.

Представлена система макроекономічних показників ефективності ресторанного господарства є інформативною для оцінки виконання даним видом діяльності своїх цільових функцій. Тому ці показники доцільно розраховувати не тільки для країни в цілому, а і для регіонів, щоб визначати регіони, що потребують додаткової уваги держави, чи можуть використовуватися для впровадження державних ініціатив розвитку.

У подальших дослідженнях доцільно надати рекомендації щодо удосконалення існуючої системи збору і обробки статистичної інформації у РГ, публічного її оприлюднення і розповсюдження для отримання не тільки наукового, але і практичного результату від використання.

Список літератури:

1. Національна економіка: підручник / За ред. П.В. Круша. 3-тє вид. – К.: Каравела; Піча Ю.В., 2011. – 448 с.
2. ДСТУ 4281:2004. Заклади ресторанного господарства. Класифікація. Зі скасуванням ГОСТ 30389-95; введ. 31.03. 2004 / Національний стандарт. – К.: Держспоживстандарт України, 2004. – 12 с. – (Ресторанне господарство).

3. Аветисова А.О. Ресторанне господарство: якісно новий рівень розвитку / А.О. Аветисова, Н.С. Палій // Торгівля і ринок України. Зб. наук. праць. – Донецьк: Дон. нац. ун-т економ. і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – 2010. – 30 (1). – С. 134-145.
4. Антонова В.А. Ресторанний бізнес в економічному розвитку України / В.А. Антонова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2010. – Вип. 1 (11). – С. 595-601.
5. Бутенко О.П. Аналіз ринку ресторанного господарства України та перспективи його розвитку / О.П. Бутенко, І.В. Дядюшкіна // Економічний простір. – 2013. – № 74. – С. 73-81.
6. П'ятницька Г. Інноваційний потенціал розвитку підприємств ресторанного господарства в Україні / Галіна П'ятницька, Олег Григоренко, Віталій Найдюк // Товари і ринки: Міжнар. науково-практ. журнал. – К.: КНТЕУ, 2013. – № 2 (16). – С. 29-44.
7. Міценко Н.Г. Ресторанне господарство як канал збуту АПК / Н.Г. Міценко // Бізнес-інформ. – 2014. – № 4. – С. 208-214.
8. Іванова Л.О. Моніторинг світового ринку готельних і ресторанних послуг: навч. посібник / Л.О. Іванова, О.М. Музика. – Львів: «Магнолія 2006», 2012. – 226 с.
9. Скваронська І.В. Пріоритетні напрямки розвитку ресторанної справи України в контексті світового досвіду / І.В. Скваронська // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2009. – № 2. – С. 232-245.
10. Михасюк І.Р. Державне регулювання економіки: підручник / І.Р. Михайсюк І.Р., Швайка Л.А. – Львів: «Магнолія», 2006. – 220 с.
11. Статистичний щорічник України за 2012 рік / [За ред. О.Г. Осауленко]. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 552 с.
12. Статистичний щорічник України за 2013 рік / [За ред. О.Г. Осауленко]. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 534 с.
13. Мережа роздрібної торгівлі та ресторанного господарства підприємств на 1 січня 2014 р.: Стат. бюл. – Державна служба статистики України, 2014 [Електронне видання]. – Режим доступу: <http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat/u/publtorg-u.html>.
14. 2ГИС: Довідник по м. Одеса [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://2gis.ru/>.
15. Statistics and Studies from more than 18 000 sources [Електронне видання]. – Режим доступу: www.statista.com/topics/1135/us-restaurants.
16. Кравченко О.М. Удосконалення системи оподаткування ресторанного господарства України / О.М. Кравченко // Глобальні та національні проблеми економіки: Електронне фахове видання. – Миколаїв: Миколаївський національний університет ім. В.О. Сухомлинського, 2015 [Електронне видання] – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-5-2015>.

Кравченко О. М.

Одесский национальный политехнический университет

СИСТЕМА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕСТОРАННОГО ХОЗЯЙСТВА

Резюме

Построена система макроэкономических показателей эффективности ресторанного хозяйства с детализацией за год, месяц, день. Исследована взаимосвязь ресурсных и целевых показателей эффективности. С использованием предложенных формул осуществлен анализ макроэкономической эффективности ресторанного хозяйства Украины и Америки.

Ключевые слова: ресторанное хозяйство, макроэкономическая эффективность, ресурсная эффективность, целевая эффективность, производительность учреждения, производительность одного посадочного места.

Kravchenko O. M.

Odessa National Polytechnic University

SYSTEM OF MACROECONOMIC INDICATORS OF EFFICIENCY RESTAURANT INDUSTRY

Summary

The Restaurant Industry macroeconomic efficiency indicators with year, month, day detailing was built. The recourse and target efficiency indicators relations were demonstrated. With proposed formulas the Ukraine and USA Restaurant Industry macroeconomic efficiency analyses was carried out.

Keywords: Restaurant Industry, microeconomics efficiency, recourse efficiency, target efficiency, productivity of Restaurant Establishment, productivity of one seat place.

УДК 658.7:656.2

Кузьменко А. В.

Український державний університет залізничного транспорту

ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ НА ОСНОВІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

У статті державно-приватне партнерство запропоновано розглядати як найбільш доцільну для сьогочасних умов функціонування залізничного транспорту форму фінансування проектів розвитку транспортно-логістичної інфраструктури залізниць. Виділено фактори, що стримують розвиток державно-приватного партнерства на залізницях України шляхом поділу їх на фактори інституційного, кадрового, організаційного та іншого характеру. Запропоновано базові засади розвитку транспортно-логістичної інфраструктури залізничного транспорту України на принципах державно-приватного партнерства.

Ключові слова: транспортно-логістична інфраструктура, залізничний транспорт, розвиток, державно-приватне партнерство, засади, фактори.

Актуальність теми дослідження. Реалізація європейського вектора інтеграції України та включення нашої держави у систему Пан'європейських МТК створюють передумови для підвищення рівня використання існуючого транзитного потенціалу та нарощування зовнішньоторговельних транзитних вантажів. Однак забезпечити належну якість їх обслуговування та швидкість доставки за існуючого стану матеріально-технічної бази об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури Укрзалізниці неможливо. Це неминуче викликає необхідність її якісно вдосконалення, приведення у відповідність з технічними, економічними та екологічними показниками економічно розвинутих країн.

Реалізація таких масштабних проектів розвитку, що пов'язані фактично з будівництвом нових об'єктів транспортно-логістичного обслуговування на залізничному транспорті України, вимагає значних розмірів фінансування, обсяги якого наразі не спроможна задовольнити ні Укрзалізниця, ні держава в цілому. Відповідно до цього, для задоволення потреби галузі у фінансових ресурсах на розбудову транспортно-логістичної інфраструктури (ТЛІ) необхідно залучати різні форми позабюджетного фінансування, зокрема таких, які б передбачали спільну участь держави і приватного капіталу в забезпеченні інвестиційними процесами розвитку транспортно-логістичних об'єктів залізниць.

Світовий досвід доводить, що успішно вирішити проблему відсутності інвестицій на державному та галузевому рівнях для розвитку як ТЛІ зокрема так і модернізації залізничної галузі в цілому можливо за рахунок впровадження механізмів державно-приватного партнерства, які дозволяють на взаємовигідних умовах залучити приватні фінансові ресурси для розвитку та стабільного функціонування інфраструктури залізниць.

У рамках Транспортної стратегії України на період до 2020 року розвиток державно-приватного партнерства також визначено як пріоритетний напрямок розвитку транспортного комплексу країни [1]. Однак, незважаючи на це, фактично ж Укрзалізниця, хоча і лише частково, задовольняє потреби галузі у фінансуванні проектів модернізації за рахунок власних або позикових джерел, недостатньо використовуючи при цьому потенціал співробітництва держави та бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Висвітленню проблем розвитку інвестиційного партнерства держави та бізнесу присвячено величезну кількість наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед науковців, які приділяли увагу вивченню засад державно-приватного партнерства та їх реалізації в транспортному комплексі

країни, можна виділити М. Авксентьєва, Ю. Вдовенко, В. Варнавського, І. Запатріну, А. Клименко, В. Королева, Ю. Пащенко, П.І. Шипельницького та інших [2-7]. У своїх працях ці вчені розкривають світовий досвід реалізації державно-приватного партнерства, розробляють теоретичні основи та механізми його реалізації. Разом з цим, незважаючи на достатню розробленість питань щодо розвитку державно-приватного партнерства в транспортному комплексі, потребує подальшого напрацювання питання формування засад реалізації державно-приватного партнерства в сфері розвитку транспортно-логістичної інфраструктури залізничного транспорту. Саме тому метою статті є розробка засад розвитку транспортно-логістичної інфраструктури залізничного транспорту на основі державно-приватного партнерства шляхом визначення організаційних та інфраструктурних засад і принципів його впровадження при розбудові транспортно-логістичних об'єктів Укрзалізниці.

Виклад основного матеріалу дослідження. ТЛІ залізничного транспорту є складним технологічним комплексом, що наразі потребує, як і галузь в цілому, значних фінансових ресурсів. Безумовно, що виключно за рахунок прибутку від виконання вантажних перевезень та амортизаційних відрахувань забезпечити фінансові потреби галузі не можливо. Адже фактично рівень тарифів на виконання вантажних перевезень на сьогодні значно нижчий ніж в ряді європейських країн, а останнім часом за рахунок зростання цін на паливо і енергоносії навіть не дозволяє покривати витрати Укрзалізниці на організацію перевезень. Так, тарифи на перевезення транзитних вантажів вагонами Укрзалізниці у 3,2 рази нижчі, ніж в Угорщині, у 2,8 рази – ніж у Польщі, у 2,3 рази – ніж у Румунії, у 2,3 рази – ніж у Словаччині, у 1,5 рази – ніж у Росії, у 1,4 рази – ніж у Казахстані, та у 1,3 рази нижчі, ніж у Білорусі [8].

Поряд з цим значно ускладнює економічну ситуацію в галузі й існуюча практика перехресного субсидіювання пасажирських перевезень. Низький рівень покриття витрат державою за перевезення пільгових категорій пасажирів сьогодні призводить до недоотримання фінансових доходів Укрзалізницею в розмірі 416, 7 млрд грн. Так, у 2013 році залізничними магістралями перевезено пільгових категорій громадян на суму 582,3 млрд грн, а розмір компенсації державою склав лише 165, 6 млрд грн, що становить 28% від суми понесених витрат. Однак, за оцінками експертів багаторічні недокомпенсації витрат на перевезення пільгових категорій є не основною проблемою галузі. Найбільших збитків залізничний транспорт

знає в результаті встановлення тарифів значно нижче їх обґрунтованого рівня. Сьогодні вартість проїзду в приміському транспорті у 4,6 рази нижча ніж вартість перевезень автомобільним транспортом на одному і тому ж напрямі [9]. Таким чином, використання економічно недоцільного механізму тарифоутворення, за якого фактично галузь самостійно знижує фінансові доходи, не дозволяє на сьогодні забезпечити нормальне відтворення основних фондів Укрзалізниці та змушує до пошуку можливих джерел фінансування і покриття власних збитків, основними з яких виступають банківські кредити. Зокрема, досить поширеною практикою для залізничного транспорту стало відшкодування збитків від пасажирських перевезень за рахунок кредитних ресурсів та погашення відсотків і тіла кредиту з отриманих від вантажних перевезень доходів. Це обумовлює небувале раніше співвідношення між плановими обсягами фінансування на погашення запозичень та реалізацію капітальних інвестицій, яке у 2014 році склало 3 до 1, а саме 5,1 млрд грн і 1,9 млрд грн відповідно [10].

У цілому аналіз проектів розвитку інфраструктури залізничного транспорту України, дозволило встановити, що більша їх частина реалізується або за рахунок кредитних коштів, або шляхом емісії боргових цінних паперів. Так, у 2012 році Європейський банк реконструкції та розвитку надав Укрзалізниці три довгострокові кредити на загальну суму 234 млн дол. США на виконання великого комплексу інфраструктурних проектів, що пов'язані з оновленням рухомого складу, модернізацією колій та подальшою електрифікацією на залізничному транспорті. Ці проекти спрямовані на збільшення пропускних здатностей залізниць та передбачали будівництво міжрегіонального центру технічного обслуговування міжрегіональних поїздів на станції Дарниця, реконструкцію ремонтно-екіпірувального депо Харківської ділянки і будівництво Бескидського тунелю [11]. Активно використовує Укрзалізниці і такий інструмент залучення коштів як випуск гривневих облігацій. Зокрема, у 2011 році залізничним транспортом України було випущено корпоративних облігацій на загальну суму 1500 млн грн під 14,5% річних терміном погашення 28 – 29. 20. 2014 року, у 2012 році – на суму 1000 млн грн. під 19% річних терміном погашення IV квартал 2015 року та у 2013 році – на суму 2000 млн грн під 18% річних терміном погашення 2016–2017 роки. Розміщення у 2013 році єврооблігацій на 500 млн. дол. дозволило Укрзалізниці подовжити графіки погашення боргового портфелю та підвищити кредитний рейтинг компанії, створивши умови для доступу нового джерела ліквідності [10].

Попри це, гостра необхідність в реалізації інфраструктурних трансформацій в галузі потребує впровадження якісно інших механізмів залучення фінансових ресурсів. Вивчення світового досвіду реалізації проектів розвитку залізниць дозволило встановити, що перспективним у даному випадку є механізм державно-приватного партнерства (ДПП), який останнім часом підлягає широкому обговоренню і в Україні та може бути застосований у проектах розвитку ТЛЗ залізниць.

У Законі України «Про державно-приватне партнерство» визначено, що «державно-приватне партнерство – співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування

(державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору». Його основними умовами встановлено [12]:

- рівність перед законом державних та приватних партнерів;
- заборона будь-якої дискримінації прав державних чи приватних партнерів;
- узгодження інтересів державних та приватних партнерів з метою отримання взаємної вигоди;
- незмінність протягом усього строку дії договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства, цільового призначення та форми власності об'єктів, що перебувають у державній або комунальній власності чи належать Автономній Республіці Крим, переданих приватному партнеру;
- визнання державними та приватними партнерами прав і обов'язків, передбачених законодавством України та визначених умовами договору, укладеного у рамках державно-приватного партнерства;
- справедливий розподіл між державними та приватними партнерами ризиків, пов'язаних з виконанням договорів, укладених у рамках ДПП;
- визначення приватного партнера на конкурсних засадах.

Цим же Законом встановлено, що укладання договорів в рамках ДПП має відбуватися у формі концесій, спільної діяльності та інших формах співробітництва. Однак, незважаючи на те, що засади ДПП в Україні в певній мірі законодавчо встановлені, в практиці функціонування залізничного транспорту наразі немає жодного діючого договору співпраці державного і приватного капіталів.

Серед основних факторів, що стримують розвиток ДПП на залізничному транспорті України, можна виділити [13-14]:

- 1) інституційного характеру:
 - відсутність механізмів підтримки і розвитку ДПП на загальнодержавному, регіональному та галузевому рівнях;
 - інституційна неготовність держави надати певні права приватному капіталу в сфері залізничної інфраструктури, розширити можливості підприємницької діяльності і на залізничному транспорті;
 - відсутність державних гарантій виконання фінансових зобов'язань щодо проектів ДПП на весь термін їх реалізації, що пов'язано із щорічним затвердженням бюджету та коригуванням бюджетних програм;
 - відсутність механізмів: компенсації збитків приватного інвестора у разі дострокового припинення проекту; гарантування фінансування проєктів з боку держави протягом всього терміну реалізації; надання пільг для приватного партнера у випадку реалізації проєктів, що носять соціальний характер та встановлюють певні обмеження на рівень тарифів;
 - складність законодавчо-нормативної бази в сфері ДПП, відсутність концепції розвитку ДПП на залізничному транспорті тощо;
- 2) кадрового характеру:
 - відсутність на галузевому рівні кваліфікованих кадрів в сфері ДПП, здатних високоякісно провести оцінку та визначити доцільність реалізації ДПП;
 - відсутність навичок у вирішенні питань підготовки та реалізації проєктів ДПП на залізницях;
 - низька зацікавленість керівництва в запровадженні подібних механізмів на залізничному транспорті, їх неготовність переймати позитивний досвід, відсутність віри в ефективність такої форми фінансування;

- відсутність методологічної бази для підготовки фахівців у сфері ДПП на залізничному транспорті;

3) організаційного характеру:

- відсутність в структурі Укрзалізниці спеціалізованого відділу, що займався б проблемами розвитку транспортно-логістичної інфраструктури та питаннями її фінансування на основі ДПП;

- нерозробленість єдиної методики оцінки ефективності реалізації проектів ДПП на залізничному транспорті та методології оцінки і аналізу ризиків, механізмів управління ними;

- відсутність чітко визначених правил щодо участі приватного партнера у проектах розвитку залізничного транспорту на основі ДПП, які б визначали обов'язки, межі відповідальності та функції кожного з учасників тощо;

4) іншого характеру:

- високий рівень бюрократизму та корупції у галузі призводить до збільшення витрат на проект, обумовлює невпевненість приватного інвестора у ціловому використанні коштів та у можливості отримання прибутку і поверненні вкладень, рівноправному з державою захисті власних інтересів;

- поганий інвестиційний клімат та кредитний рейтинг Укрзалізниці: зниження інвестиційного рейтингу залізничної галузі викликає побоювання у інвесторів щодо можливості повернення інвестицій в об'єкт інфраструктури тощо.

Враховуючи існуючу в розвинутих європейських країнах практику реалізації ДПП в інфраструктурних проектах та сформовані форми його реалізації, вважаємо за необхідне приділити увагу розробці організаційних та інституційних засад розвитку ДПП при розбудові ТЛІ залізниць (див. рис. 1). Однак варто погодитися з думкою науковців, що в значній мірі низький розвиток механізмів ДПП в Україні обумовлений недостатнім законодавчим напрацюванням його основ, а тому засади розвитку ДПП при розбудові ТЛІ торкатимуться питань регулювання як загальних положень розвитку ДПП в країні в цілому, так і окремо на залізничному транспорті. Відповідно до цього для створення інституційних підвалин розвитку ТЛІ на основі механізму ДПП необхідно:

1) на загальнодержавному рівні забезпечити:

- розробку та законодавче закріплення нормативно-правової бази в частині встановлення порядку роботи з проектами ДПП та відносин учасників при реалізації різних моделей ДПП;

- законодавче закріплення заходів держави щодо підтримки приватних партнерів, встановлення принципів і форм державної участі та бюджетного фінансування при реалізації проектів ДПП;

- встановлення та закріплення гарантій прав приватних інвесторів та форм повернення капітальних вкладень;

- спрощення процедур оформлення прав на користування земельними ділянками, на яких планується створення об'єктів соціально-економічного значення за механізмом ДПП;

2) на галузевому рівні:

- розробити Концепцію розвитку ДПП на залізничному транспорті, що встановлювала б принципи, визначала зміст та основні напрями реалізації такого механізму фінансування розвитку галузі;

- сформулювати перелік потенційних інфраструктурних проектів з наведенням даних про якісні характеристики об'єкта та необхідний обсяг інвестицій, що планується реалізувати на основі механізму ДПП;

- закріпити відкритий перелік критеріїв для участі інвесторів у конкурсі на фінансування інфраструктурного проекту на засадах ДПП;

- запровадити систему довго- та короткострокового прогнозування економічного розвитку галузі та об'єктів її ТЛІ з розробкою прогнозів та встановленням пріоритетів в сфері транспортно-логістичного обслуговування;

- розробити типові галузеві форми та зразки угод й іншої документації з ДПП у сфері розвитку ТЛІ;

- розробити методичне забезпечення ДПП у сфері розвитку ТЛІ та інших інфраструктурних проектів на залізничному транспорті.

Організаційні засади реалізації ДПП у сфері розвитку ТЛІ залізниць стосуються:

1) на загальнодержавному рівні:

- розробки методичних рекомендацій з підготовки програм розвитку окремих галузей на засадах ДПП;

- створення консультативного органу, що займався б питаннями оцінки, організації та управління проектами ДПП, розробкою питань нормативно-правового характеру і контролем за прозорістю їх реалізації;

- організації інформаційно-рекламної роботи серед населення та організацій, приватних інвесторів, в тому числі проведення конференцій, симпозіумів та виставок, що розкривали б успішний закордонний досвід реалізації проектів ДПП;

- внесення коректив до навчальних планів вищих навчальних закладів шляхом запровадження спеціалізованих курсів з підготовки спеціалістів у сфері ДПП;

- формування загальнодержавної бази проектів, що можуть бути реалізовані на засадах ДПП;

- створення при Міністерстві інфраструктури відділу реалізації інфраструктурних проектів за механізмами ДПП;

2) на галузевому рівні:

- створення у структурі Укрзалізниці Центру компетенцій з розвитку та впровадження ДПП;

- забезпечення підготовки та перепідготовки спеціалістів у галузі оцінки та реалізації інфраструктурних проектів на засадах ДПП;

- створення бази перспективних залізничних проектів, що потребують залучення приватного капіталу з вільним доступом до інформації про них;

- розробки спеціалізованого інформаційного порталу залізничного транспорту, де б розміщувалася інформація про об'єкти інфраструктури та позитивний досвід їх реалізації на засадах ДПП;

- розробки та впровадження прозорості методики вибору проектів, пов'язаних як з розвитком ТЛІ, так і галузі в цілому, типових форм угод та методики оцінки їх ефективності;

- формування системи моніторингу і контролю за ходом реалізації проектів, яка б встановлювала конкретні цільові показники для кожного етапу реалізації інфраструктурного проекту на засадах ДПП тощо.

Висновки з даного дослідження та перспективи подальшого розвитку в цьому напрямі. Таким чином, у статті визначено, що реалізація проектів розвитку транспортно-логістичної інфраструктури залізниць вимагає залучення величезного обсягу інвестицій, задовольнити потребу в яких на сьогоднішній день галузь не в змозі самостійно. Величезний потенціал для забезпечення технологічних трансформацій на залізничному транспорті України створює державно-приватне партнерство як механізм співробітництва держави та приватного капіталу в питаннях спільного фінансуван-

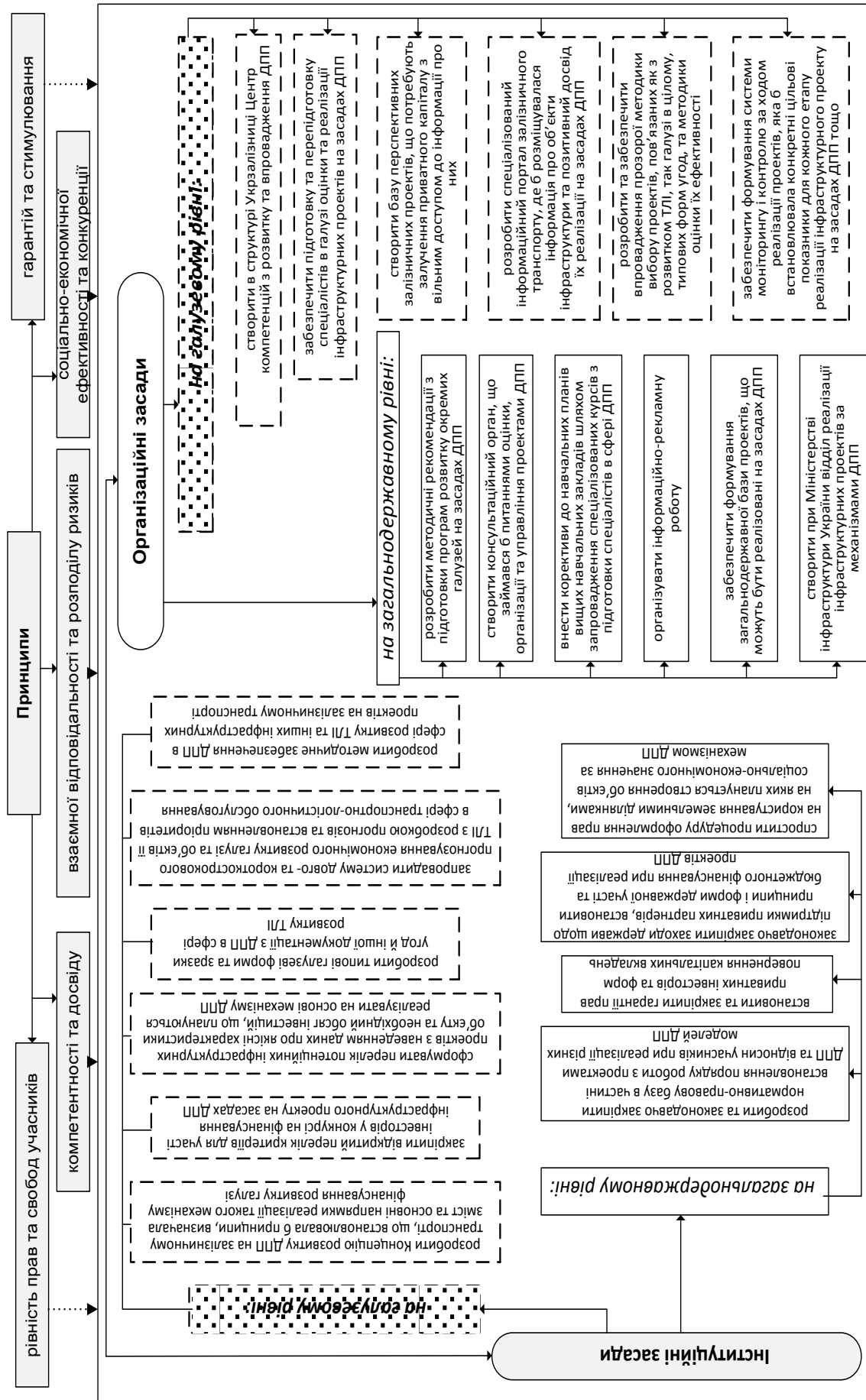


Рис. 1. Схема базових засад розвитку транспортно-логістичної інфраструктури залізничного транспорту на принципах державно-приватного партнерства

ня соціально значимих проектів розвитку країни. На основі цього встановлено основні фактори, що стримують розвиток державно-приватного парт-

нерства на залізничному транспорті та запропоновано базові засади розвитку транспортно-логістичної інфраструктури залізниць на його принципах.

Список літератури:

1. Транспортна стратегія України на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010-%D1%80>. – Назва з екрана.
2. Авксентьев М.Ю. Державно-приватне партнерство як сучасний механізм залучення інвестицій в інфраструктурні галузі України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 / Авксентьев Максим Юрійович; Науково-дослід. екон. ін-т. – К., 2010. – 20 с.
3. Вдовенко Ю.С. Приватно-державне партнерство в автодорожній сфері: монографія / Ю.С. Вдовенко. – Чернівці: ЧДТУ, 2009. – 198 с.
4. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство: теория и практика / В.Г. Варнавский, А.В. Клименко, В.А. Королев. – М.: ГУ-ВШЭ, 2010. – 287 с.
5. Запатріна І.В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проектів і надання публічних послуг [Електронний ресурс] / І.В. Запатріна. – Режим доступу: http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CCAQFjAA&url=http%3A%2F%2Ffirbis-nbuv.gov.ua%2Fcgi-bin%2Ffirbis_nbuv%2Fcgirbis_64.exe%3FC21COM%3D2%26I21DBN%3DUJRN%26P21DBN%3DUJRN%26IMAGE_FILE_DOWNLOAD%3D1%26Image_file_name%3DPDF%2Feconprog_2010_4_8.pdf&ei=UDuIVY_oDoORsgH_rZSYBQ&usg=AFQjCNEsSWaR15qo4dhTs0HoeZHK2UkCVQ&bvm=bv.96339352,d.bGg&cad=rja. – Назва з екрана.
6. Пашенко Ю.Є. Державно-приватне партнерство як механізм фінансового забезпечення розвитку транспортної інфраструктури залізниць / Ю.Є. Пашенко, М.В. Корінь // Вісник економіки транспорту та промисловості. – 2015. – № 49. – С. 74-79.
7. Шилепницький П.І. Державно-приватне партнерство: теорія і практика: монографія / П. І. Шилепницький; НАН України, Ін-т регіон. дослідж.: Чернівці, 2011. – 454 с.
8. Укрзалізниця: тарифи на перевезення вантажів залізничним транспортом територією України найнижчі серед країн СНД та Європи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://liski.ua/news/68.html>. – Назва з екрана.
9. Чому «Укрзалізниця» знову опинилася зі збитками [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/~342731>. – Назва з екрана.
10. Офіційний сайт Державної адміністрації залізничного транспорту України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uz.gov.ua>. – Назва з екрана.
11. Інвестиційні механізми структурних трансформацій у транспортній галузі. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/995/>. – Назва з екрана.
12. Закон України «Про державно-приватне партнерство» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>. – Назва з екрана.
13. Нехайчук Д.В. Роль державно-приватного партнерства у механізмі державного регулювання інвестиційного процесу / Д.В. Нехайчук, Ю.С. Нехайчук // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – № 5. – С. 85-93.
14. Гриценко Л.Л. Концептуальні засади державно-приватного партнерства / Л.Л. Гриценко // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2012. – № 3. – С. 52-59.

Кузьменко А. В.

Украинский государственный университет железнодорожного транспорта

ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА НА БАЗЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Резюме

В статье государственно-частное партнерство предложено рассматривать как наиболее целесообразную для сегодняшних условий функционирования железнодорожного транспорта форму финансирования проектов развития транспортно-логистической инфраструктуры железных дорог. Выделены факторы, сдерживающие развитие государственно-частного партнерства на железных дорогах Украины путем разделения их на факторы институционального, кадрового, организационного и иного характера. Предложено базовые принципы развития транспортно-логистической инфраструктуры железнодорожного транспорта Украины на принципах государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: транспортно-логистическая инфраструктура, железнодорожный транспорт, развитие, государственно-частное партнерство, основы, факторы.

Kuzmenko A. V.

Ukrainian State University of Railway Transport

FOUNDATIONS OF TRANSPORT LOGISTICS RAIL TRANSPORT INFRASTRUCTURE BASED ON PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS

Summary

The article public-private partnership proposed to consider the most appropriate for short-term operating conditions of railway transport form of financing development projects of transport and logistics infrastructure of railways. The factors that hinder the development of public-private partnership on the railways of Ukraine by dividing them into institutional factors, personnel, organizational and other measures. A basic foundations of transport and logistics infrastructure Railway Transport of Ukraine on the principles of public-private partnerships.

Keywords: transport and logistics infrastructure, rail transport, development, public-private partnership foundations, factors.

УДК 338.242

Кушнерук А. С.

ВНЗ «Національна академія управління»

УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТА РОСТУ ПРОМИСЛОВИХ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР

У статті висвітлено питання вдосконалення фінансового забезпечення діяльності та зростання промислових корпоративних утворень. Корпорації мають високу фінансову стійкість, забезпечують рівновагу в системі об'єднаного капіталу та сприяють синхронізації відтворювальних виробничих процесів учасників. До оптимальної структури капітальних вкладень належать власні засоби корпорацій у формі амортизації та прибутку, частка прибутку від емісії цінних паперів та інвестиційні кредити. Доведено, що амортизація основних засобів та нематеріальних активів є основним стабільним джерелом інвестиційного забезпечення капітальних вкладень.

Ключові слова: корпоративні утворення, фінансове забезпечення, стійкість, рівновага, синхронізація, виробничі процеси, капітальні вкладення, амортизація, інвестиційне забезпечення.

Постановка проблеми. Ефективний організаційно-економічний механізм сучасної корпорації припускає використання прогресивних елементів сучасної системи управління фінансами, зокрема, обсягами та формами фінансування (інвестицій), від яких залежить виробнича і науково-технічна діяльність промислових корпорацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз публікацій показує, що переваги акціонерної форми організації та управління визнані у світовій системі господарювання. Особливості прояву цієї форми організації в зарубіжних країнах є важливими для формування вітчизняної концепції фінансового менеджменту в діяльності корпоративних угруповань. Корпоративний менеджмент і управління фінансами в Україні не повною мірою відповідають рівню розвитку продуктивних сил та ефективним моделям корпоративних фінансів зарубіжних країн. Теоретичні засади розвитку фінансового менеджменту в корпораціях України створені на працях вітчизняних та іноземних науковців, в яких розкрита сутність та моделі процесу фінансового управління. Серед них заслуговують на увагу роботи І.О. Артем'єва, І.В. Афоніна, В.М. Бутузова, Є.І. Велесько, Д.Л. Волкова, Є.М. Григор'євої, Дж.Ван Хорна, В.В. Ковальова, Г.Г. Старостенко, А.М. Поддєрьогіна, К. Хелдмана та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Виходячи з передумов, що сучасна стратегія корпоративних угруповань орієнтується на зростання з метою зростання вартості корпорації окремі питання фінансового менеджменту корпорацій, наприклад, довгострокові вкладення інвестицій та проектне інвестування вимагають додаткових досліджень.

Мета статті. У статті запропоновано результати досліджень актуальних питань, які пов'язані з довгостроковими інвестиціями та фінансуванням інвестиційних проектів корпоративних угруповань.

Виклад основного матеріалу. Сучасний стан економіки України визначає різноманіття організаційних форм суб'єктів господарювання. Проте основна економічна роль, на думку авторки, належить корпораціям. Як відомо, за [2], головною умовою формування структур корпоративного типу є концентрація та централізація капіталу. Дж.Ван Хорн визначає корпорацію як «знеособлене підприємство», котре створено на підставі закону, яке може володіти майном та брати на себе зобов'язання [7]. Аналіз літератури [2; 5] дає підставу вважати, що сутність поняття «корпорації» вміщується у два визначення:

- корпорація є комерційна організація, майно якої складається з часток (вкладів) засновників (учасників), яка створена з метою отримання прибутку шляхом підприємницької діяльності;

- корпорація є об'єднання організацій, яке передбачає пайову власність та делегування функцій управління професійним керівникам (менеджерам), які працюють за наймом.

З іншого боку, за [2; 10] однією із найбільш поширених та ефективних організаційно-правових форм корпоративних організацій та підприємницької діяльності у світовій економічній практиці й Україні вважається акціонерне товариство. За аналізом літератури [1; 10], корпоративний бізнес відрізняється за організацією від індивідуального і колективного за такими критеріями:

- обмеженою відповідальністю (акціонери, за винятком пайового вкладу, не відповідають за зобов'язаннями корпорації);

- спрощеним переходом права володіння акціями при їх реалізації;

- безстроковістю існування (перехід акцій від одного власника до іншого не призводить до порушення цілісності корпорації).

Фінанси корпоративних угруповань відображають грошові відносини, які виникають на стадіях життєвого циклу корпорації: створення, діяльності, реорганізації та ліквідації. За [1; 3], особливість створення й функціонування корпоративних угруповань з різноманітною організаційно-правовою формою утворює специфічні фінансові відносини. Як відомо, за [6], вартість корпоративного капіталу корпоративного угруповання перевершує вартість суми вартостей окремих корпорацій, що є основною передумовою більшості випадків корпоративного злиття. Зростання вартості корпоративного угруповання при злитті спостерігається за рахунок синергетичного ефекту як результату дії таких чинників:

- зростання масштабів управління, виробництва та розподілу, які спостерігаються в створенні загальних каналів продажу, розподілу, купівлі, загальних структурах управління та системи менеджменту;

- підвищення ефективності використання фінансових ресурсів;

- підвищення ефективності управління на основі створення єдиного координаційного центру;

- зростання впливу на ринок у межах чинного антимонопольного законодавства.

Доцільно звернути увагу, що корпорації виявляють високу фінансову стійкість до дії зовнішніх негативних чинників. Корпоративні угрупу-

вання забезпечують ринкову рівновагу в системі об'єднаного капіталу, сприяють синхронізації відтворювальних виробничих процесів учасників, злагодженості дій, створенню додаткових фінансових ресурсів для інвестиційних проектів.

Розвиток промисловості національного господарства неможливий без поліпшення інвестиційної сфери, створення сприятливих умов підвищення ділової активності учасників інвестиційного процесу. За результатом аналізу літератури [4; 9], головна роль у цьому процесі належить державному регулюванню інвестицій за допомогою проведення зваженої фінансової та грошово-кредитної політики з метою активізації інвестиційної активності в реальному секторі економіки. Під інвестиціями авторка розуміє вкладення капіталу в підприємницьку діяльність з метою його наступного збільшення. На думку [8] приріст капіталу, отриманий при інвестуванні, має бути достатнім, щоб відшкодувати інвестору відмову від споживання наявних засобів у поточному періоді, винагородити його за ризик та компенсувати втрати від інфляції в майбутньому періоді. Таким чином, інвестиції виражають майнові та інтелектуальні цінності, які вкладають у бізнес з метою отримання прибутку або досягнення іншого корисного ефекту.

За аналізом літератури [8; 12; 15], як економічна категорія інвестиції характеризують:

- вкладення капіталу в об'єкти підприємницької діяльності з метою приросту (у формі прибутку) попередньо вкладеної авансової вартості;
- грошові (фінансові) відносини, які виникають між учасниками інвестиційної діяльності у процесі реалізації різних проектів і програм.

При цьому узагальненою ознакою поділу всіх форм інвестицій може бути систематизація за напрямками вкладень капіталу, яка складається з трьох системо-утворюючих груп, а саме: матеріальні, нематеріальні та фінансові.

Матеріальні (речові) інвестиції, пов'язані із придбанням матеріальних (капітальних) активів і виражають безпосереднє вкладення капіталу в межах корпоративного угруповання або конкретного інвестиційного проекту (при цьому може бути використано власний і позиковий капітал).

Нематеріальні інвестиції пов'язані з вкладеннями в об'єкти права та інтелектуальної власності:

- виняткове право патентовласника на винахід, промисловий зразок, корисну модель;
- виняткове авторське право на програми для ЕОМ та бази даних;
- виняткове право власника на товарний знак, найменування місця походження тощо.

До фінансових інвестицій прийнято відносити вкладення в державні та корпоративні цінні папери, статутні капітали інших організацій, надані стороннім юридичним особам позик, депозитні вклади в банках. На відміну від матеріальних інвестицій у реальні активи, фінансові інвестиції у цінні папери утворюють портфельні інвестиції, оскільки у цьому випадку основною метою інвестора стає формування оптимального фондового портфеля (набору фінансових інструментів) та управління ним.

За аналізом економічної літератури [1; 6], інвестиційна діяльність характеризує вкладення інвестицій у корпоративний бізнес угруповання та здійснення практичних дій для отримання прибутку або корисного ефекту. Вона може бути спрямована на внутрішній і зовнішній розвиток угруповання, (наприклад, поглинання інших організацій). До основних етапів інвестування (вкла-

дення капіталу), на думку авторки, доцільно віднести такі:

- перетворення ресурсів у капітальні витрати, на основі процесу трансформації інвестицій у конкретні об'єкти інвестиційної діяльності (власне інвестування);
- перетворення вкладених коштів на приріст капітальної вартості, яке характеризує конкретне споживання інвестицій й отримання нової споживної вартості (у формі об'єктів виробничого та невиробничого призначення);
- приріст капітальної вартості у формі прибутку, який отриманий у процесі реалізації або експлуатації нового об'єкту, який свідчить про досягнення кінцевої мети інвестування.

Зауважимо, що інвестиції у відтворення основного капіталу (основних засобів) здійснюють у формі капітальних вкладень. Капітальні вкладення включають витрати на нове будівництво, розширення, реконструкцію, технічне переозброєння, підтримку діючих потужностей, придбання нового устаткування, інструменту, інвентарю, проектної продукції та інші витрати капітального характеру. Таким чином, капітальні вкладення нерозривно пов'язані з реалізацією інвестиційних проектів.

За тимчасовим характером капіталовкладення поділяють на:

- поточні, які забезпечують підтримку відтворювального процесу на функціонуючому корпоративному угрупованні (наприклад, заміна фізично і морально зношеного устаткування);
- базові, які вкладають у реконструкцію та розвиток корпоративних угруповань, створення та розширення нових виробництв у сфері, галузі або регіоні діяльності корпорації;
- стратегічні, які вкладають у створення нових корпорацій (дочірніх підприємств, філій), нових інноваційних виробництв, придбання цілісних майнових комплексів у сфері, галузі або регіоні, які були не властиві для діяльності корпорації.

При цьому найбільш високим рівнем ризику відрізняються стратегічні капіталовкладення, а мінімальним – поточні.

За аналізом літератури [14; 17] до класичних джерел фінансування капітальних вкладень у країнах з розвинутою ринковою економікою доцільно віднести власні засоби корпорацій у формі амортизації основного капіталу й нерозподіленого прибутку (70-75%), котрі доповнюють часткою прибутку, який отримано від емісії цінних паперів (акцій і облігацій) корпоративного угруповання й інвестиційними кредитами банків (25-30%). Подібна структура джерел фінансових вкладень забезпечує самофінансування інвестиційної діяльності корпорацій. Результат самофінансування і його рівень залежать від питомої ваги власних джерел у загальному обсягу фінансових ресурсів. У зарубіжній корпоративній фінансовій практиці рівень самофінансування вважають високим, якщо частка власних засобів перевищує 60% загального обсягу корпоративного фінансування (внутрішнього та зовнішнього). При цьому в складі власних джерел основне місце займають чистий прибуток та амортизаційні відрахування.

Амортизація основних засобів та нематеріальних активів є найбільш стабільним джерелом фінансово-інвестиційного забезпечення капітальних вкладень зарубіжних корпорацій [19]. На відміну від прибутку амортизація не залежить від фінансових результатів діяльності корпоративного угруповання. Тому амортизаційні відрахування здатні забезпечити не лише просте, але й розши-

рене відтворення основного капіталу корпорації. За економічною природою амортизація, на думку авторки, відображає поступове списання вартості основних засобів і нематеріальних активів, яке пов'язане з їхнім фізичним і моральним зносом, на собівартість продукції (робіт, послуг). Проте в Україні зі спостережень авторки більшість підприємств витрачають засоби амортизації не за цільовим призначенням, оплачуючи матеріально-виробничі запаси з виручки, яка надходить від реалізації продукції.

Для більш раціонального використання амортизаційних відрахувань як інвестиційного ресурсу, у вітчизняній промисловості, на переконання авторки, доцільно у вітчизняних корпораціях здійснювати амортизаційну політику, яка має включати вибір форм відтворення основного капіталу та визначення пріоритетних напрямів витрачання амортизаційних відрахувань.

Як свідчить практика індустриально розвинених зарубіжних країн, викладена в [17; 18], одним з найбільш перспективних методів фінансового забезпечення проектів реального сектору економіки є проектне інвестування. Цей напрям інвестиційної діяльності нині має пріоритетне значення для промислових галузей національного господарства України. При цьому, доцільно звернути увагу, що в здійсненні проектного інвестування (у країнах з транзитивною економікою) активну участь приймають міжнародні фінансово-кредитні інститути (МБРР, МВФ, ЄБРР). Діяльність міжнародних інститутів та порядок інвестування ними проектів розвитку, на думку авторки, дозволяє визначити наступні основні критерії сучасного проектного інвестування:

- цільовий характер інвестування;
- довгостроковий характер вкладення капіталу (10 і більше років);
- підвищена вартість кредитних ресурсів і позик, яка включає премію за фінансовий ризик (5-7% річних) [16];
- використання інструментів для мінімізації інвестиційного ризику (диверсифікація вкладень капіталу шляхом залучення приватних інвесторів в особі крупних банків і корпорацій; надання державних гарантій; вивчення фінансово-економічного стану позичальника);
- побудова організаційно-фінансової моделі проекту, наприклад, у вигляді проектного дочірнього підприємства або проектної організації, яка відповідає джерелам фінансування (внутрішнім та зовнішнім).

Крім того, за аналізом літератури [11; 13] до основних принципів проектного фінансування необхідно віднести:

- участь у проекті партнерів, які сприяють його успішній реалізації;
- розробка техніко-економічного обґрунтування, калькуляції та проектної документації високого професійного рівня;
- достатня фінансова капіталізація проекту;
- розробка організації етапів проекту: будівництва, експлуатації, виробництва, транспорту, менеджменту, маркетингу тощо;
- оцінка проектних ризиків та їх розподіл серед учасників;
- відповідне правове забезпечення та наявність гарантій;
- диверсифікація джерел фінансування проекту (власних, позикових та притягнених);
- забезпечення технічної та економічної життєздатності об'єкту, який буде створено в ре-

зультаті реалізації проекту, що дозволяє генерувати достатні надходження для обслуговування зобов'язань перед кредиторами, інвесторами та іншими контрагентами.

Необхідно зауважити, що фінансові ресурси в моделях проектного інвестування залучають різними методами на внутрішньому та зовнішньому ринках капіталу, зокрема, шляхом венчурних вкладень, банківського кредиту, випуску корпоративних цінних паперів (акцій та облігацій), власних грошових ресурсів, які підтримані банківськими гарантіями. При цьому організаційний процес проектного фінансування, як пропонує [9; 16] повинен ураховувати чотири аспекти:

- зміщення оцінки із суб'єкта кредитування на об'єкт (безпосередньо на проект);
- відображення в методології оцінки етапів життєвого циклу проекту (передінвестиційного, інвестиційного, експлуатаційного, ліквідаційного);
- використання найбільш доцільного числа критеріїв оцінок проекту з урахуванням різноманітних інтересів учасників;
- аналіз невизначеності проекту, яка пов'язана з галузевими потребами на вироблену продукцію, специфічними видами проектних ризиків, які діють в одному або декількох періодах та впливають на інтереси учасників проекту.

Таким чином, аналіз особливостей проектного інвестування, на думку авторки, дозволяє встановити його переваги:

- можливість залучення значних кредитних ресурсів під потенційно ефективний інвестиційний проект;
- отримання правових гарантій під майбутній проект;
- забезпечення вигідних кредитних умов та відсотку при недостатній кредитоспроможності спонсорів;
- отримання додаткових гарантій зниження проектних ризиків шляхом розподілу ризиків між учасниками інвестиційної діяльності;
- відсутність необхідності відображення у фінансових звітах спонсорів інвестиційних витрат до часу окупності проекту.

Висновки і пропозиції.

1. Виявлено, що у світовій системі господарювання визнано переваги акціонерної форми організації та управління для формування структур промислового підприємництва.

2. Виявлено, що вартість корпоративного капіталу корпоративного угруповання перевершує вартість суми вартостей окремих корпорацій завдяки появу синергетичного ефекту.

3. Доведено, що корпоративні угруповання виявляють високу фінансову стійкість до дії зовнішніх негативних чинників, забезпечують ринкову рівновагу в системі об'єднаного капіталу та сприяють синхронізації відтворювальних виробничих процесів учасників.

4. Установлено, що приріст капіталу, отриманий при інвестуванні, має бути достатнім для відшкодування інвестору відмови від споживання коштів у поточному періоді, винагороди його за ризик та компенсації втрат від інфляції в майбутньому періоді.

5. Виявлено, що до головних джерел фінансування з оптимальною структурою капітальних вкладень у країнах з розвинутою економікою відносять власні засоби корпорацій у формі амортизації основного капіталу й нерозподіленого прибутку (70-75%), котрі доповнюють часткою прибутку, отриманого від емісії

цінних паперів (акцій і облігацій) корпоративного угруповання та інвестиційними кредитами банків (25-30%).

6. Доведено, що амортизація основних засобів й нематеріальних активів є найбільш стабільним джерелом фінансово-інвестиційного забезпечення капітальних вкладень, яка, на відміну від прибут-

ку, не залежить від фінансових результатів діяльності корпоративного угруповання.

7. Установлено, що практика індустриально розвинених зарубіжних країн одним із найбільш перспективних методів фінансового забезпечення проектів реального сектора економіки вважає проектне інвестування.

Список літератури:

1. Артем'єва І.О. Забезпечення фінансового розвитку корпорацій у країнах з транзитивною економікою / І.О. Артем'єва // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 11. – С. 40-43.
2. Афонин И.В. Управление развитием предприятия. Стратегический менеджмент, инновации, инвестиции, цены. 5-е изд. доп. / И.В. Афонин. – М.: Изд-во Дашков и Ко, 2012. – 432 с.
3. Бутузов В.М. Правові основи інвестиційної діяльності: навч. посіб. / В.М. Бутузов, А.І. Марущак. – К.: КНТ, 2011. – 257 с.
4. Велесько Е.И. Инвестиционное проектирование. 3-е изд. доп. и перераб. / Е.И. Велесько. – Мн.: БГЭУ, 2012. – 295 с.
5. Волков Д.Л. Теория ценностно-ориентированного менеджмента: система, модели и показатели измерения ценности: автореф. дис. ... д-ра экон. наук / Д.Л. Волков. – СПб., 2007. – 46 с.
6. Григорьева Е.М. Финансы корпораций. 2-е изд. доп. / Е.М. Григорьева. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 318 с.
7. Ван Хорн Дж. Основы управления финансами. 9-е изд. доп. пер. с англ. / Дж. Ван Хорн. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 800 с.
8. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика: учеб. пособ. 5-е изд., доп. и перераб. / В.В. Ковалев. – М.: Изд-во ФинПресс, 2013. – 334 с.
9. Панов А. Инвестиционное проектирование и управление проектами / А. Панов. – М.: Экономика и финансы, 2013. – 297 с.
10. Про акціонерні товариства: Закон України від 17 верес. 2008 р. № 524-VI // Урядовий кур'єр. – 2008. – 29 жовт. – № 202.
11. Руководство к своду знаний по управлению проектами (руководство РМВОК). 6-е изд. пер. с англ. – М.: Project Management Institute, Inc., 2012. – 426 с.
12. Сергеев И. Организация и финансирование инвестиций / И. Сергеев. – М.: ФиС, 2012. – 417 с.
13. Старостенко Г.Г. Финансовый анализ: навч. посіб. / Г.Г. Старостенко, Н.В. Мірко. – К.: Центр навч. літ., 2009. – 224 с.
14. Суторміна В.М. Финансы зарубежных корпораций: підручник. – К.: КНЕУ, 2010. – 566 с.
15. Финансы підприємств: підручник / кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. 7-е вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2011. – 427 с.
16. Хэлдман К. Управление проектами. 5-е изд. доп. пер. с англ. / К. Хэлдман. – М.: ДМК Пресс-АйТи, 2012. – 356 с.
17. Graham D. Vinter. Project Finance. A Legal Guide. – London, Sweet & Maxwell, 2005, 352 p.
18. Peter K. Nevitt. Project Financing. Fifth edition. – London, Publish by Euro-money, 2009, 612 p.
19. Philippe Benoit. Project Finance at the World Bank. An Overview of Policies and Instruments. – World Bank Technical Paper Number 312, The World Bank, Washington, D.C., 2008, 212 pp.

Кушнерук А. С.

ВУЗ «Национальная академия управления»

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И РОСТА ПРОМЫШЛЕННЫХ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР

Резюме

Статья отражает вопросы совершенствования финансового обеспечения деятельности и роста корпоративных образований в промышленности. Корпорации обладают высокой финансовой стойкостью, обеспечивают равновесие в системе объединенного капитала и способствуют синхронизации воспроизводства производственных процессов участников. К оптимальной структуре капитальных вложений принадлежат собственные средства корпораций в форме амортизации и прибыли, часть прибыли от эмиссии ценных бумаг и инвестиционные кредиты. Доказано, что амортизация основных средств и нематериальных активов является основным стабильным источником инвестиционного обеспечения капитальных вложений.

Ключевые слова: корпоративные образования, финансовое обеспечение, стойкость, равновесие, синхронизация, производственные процессы, капитальные вложения, амортизация, инвестиционное обеспечение.

Kushneruk A. S.

National Academy of Management

IMPROVING THE FINANCIAL SUPPORT OF OPERATION AND GROWTH OF INDUSTRIAL CORPORATE STRUCTURES

Summary

The paper discusses the issues of improving the financial provision of industrial corporate entities activity and growth. Corporations demonstrate high financial firmness to possible external negative factors, thus ensuring market equilibrium in the system of the incorporated capital and facilitate synchronization of reproductive processes of its participants. The optimum pattern of capital investments in the countries with developed economy encompasses the corporations' own assets in the form depreciation and retained income, complemented by the corporation share of profits from securities issue and bank investment credits. It has been proved that depreciation of the fixed assets and intangibles is the basic stable source of financial support for capital investments.

Keywords: corporate entities, financial provision, firmness, equilibrium, synchronization, production processes, capital investments, depreciation, investment support.

УДК.658.7:656.2

Озерська Г. В.

Харківський національний університет радіоелектроніки

ОБРУНТУВАННЯ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ
ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Досліджено перспективи розвитку транспортно-логістичної системи України в умовах глобалізації. Зроблено висновок, що оптимальним напрямом розвитку транспортної галузі України є формування багатопрофільної та багатофункціональної інтегрованої транспортно-логістичної системи країни. Поступова цілеспрямована інтеграція транспортного комплексу України до загальноєвропейської та світової транспортної системи шляхом розвитку МТК може забезпечити не лише додаткові надходження до бюджету, а й стимулювати інвестиційну активність, залучення іноземного капіталу, вдосконалення технологій транспортування, транспортної інфраструктури країни в цілому та економічний розвиток регіонів. Нинішні умови транспортування вимагають об'єднання промислових, торгівельних, транспортно-експедиторських компаній, обслуговуючих інфраструктуру ринку, в інтегровані логістичні системи (ланцюги). Адже саме вони здатні швидше, своєчасно і з мінімальними витратами здійснювати поставку продукції споживачам.

Ключові слова: транспорт, логістика, транспортно-логістична система, транспортно-логістичні кластери, міжнародні транспортні коридори.

Постановка проблеми та її зв'язок з науковими чи практичними завданнями. Глобалізація ринків сировинних матеріалів та ринків збуту готової продукції визначають характер та обсяги вантажопотоків, які реалізуються при синхронізованій роботі різних видів транспорту, а також просторову концентрацію транспортно-складських комплексів, зорієнтованих на мінімізацію витрат, пов'язаних із транспортуванням та зберіганням матеріальних ресурсів. Існуюча світова практика ведення бізнесу характеризується високим рівнем інтеграції та організації бізнес-процесів, пов'язаних з обслуговуванням вантажного потоку, між усіма ланками транспортно-логістичного ланцюга. Як свідчить світовий досвід, найбільш ефективний напрям розвитку транспортного сектору України може бути реалізований шляхом формування транспортно-логістичної системи країни, яка забезпечує взаємодію всіх учасників транспортно-розподільчого процесу в організаційно-економічному, технічному, технологічному та інформаційному аспектах під час руху вантажних потоків, а також дає змогу зайняти конкурентоспроможні позиції на міжнародних ринках транспортно-логістичних послуг. Все це зумовлює актуальність проблеми реалізації транзитного потенціалу України, а також визначення нових методів його реалізації.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання забезпечення ефективності функціонування транспортного та логістичного комплексів держави за умови інтеграції до світової транспортної системи при активізації процесів глобалізації світової економіки знайшли широке відображення у працях вчених. Зокрема, варто виокремити дослідження А.М. Новікової, І.Б. Антонюк, О.І. Никифорчук. У працях цих вчених висвітлено проблематику інтеграції трансєвропейської транспортної мережі, основних тенденцій розвитку транспортної галузі України, світового досвіду використання логістичних систем в стратегіях національного розвитку за умови глобалізації. Такі вчені як О.О. Карпенко та О.С. Бабина, О.М. Соляник, А.А. Рожкова, В.В. Брагинський, В.Г. Ковальчук, Ф. Харута у своїх дослідженнях працюють над вирішенням проблем щодо надання комплексних транспортно-логістичних послуг, обґрунтування створення транспортно-логістичних центрів і кластерів, перспектив розвитку транспортно-логістичного бізнесу в Україні, розвитку транспортно-логістичних систем як форми реалізації транзитного потенціалу України.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Змістовне вивчення наукових праць вітчизняних і зарубіжних авторів дало змогу окреслити проблематику проведеного дослідження. Разом з цим, не дивлячись на достатню розробленість питань щодо визначення перспектив розвитку транспортно-логістичних систем, в вітчизняній практиці недостатньо уваги приділяється оцінці й обґрунтуванню перспективних напрямків розвитку транспортно-логістичної системи України в умовах глобалізації та зміни світових центрів економічної та політичної влади.

Формування цілей статті. Саме тому метою роботи є обґрунтування перспектив розвитку транспортно-логістичної системи України в умовах глобалізації світових економічних зв'язків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна активно включається у світові суспільно-економічні процеси: приєдналася до Світової організації торгівлі, стратегічною метою визнано отримання асоційованого членства у Європейському Союзі (ЄС). Транспорт як інфраструктурна галузь має розвиватися випереджальними темпами з метою сприяння швидкому економічному та соціальному розвитку країни та її участі у міжнародному поділі праці.

Аналіз результатів досліджень логістичного забезпечення транспортної системи України, наданих європейськими експертами у заключному звіті РК7 «Міжгалузеві питання. Логістика» [1], що проведені на замовлення Міністерства інфраструктури України в рамках підтримки інтеграції України до Транс-Європейської транспортної мережі ТЕМ-Т, дозволяє сформулювати такі основні проблеми логістичного забезпечення транспортної системи України:

- низька якість транспортно-логістичного обслуговування вантажного потоку;
- невисокий рівень транспортно-логістичної інфраструктури;
- значні затримки при перетині кордонів, пов'язані з роботою митниці та інших контролюючих органів;
- практична відсутність взаємодії різних видів транспорту;
- значний негативний вплив транспорту та об'єктів логістичної інфраструктури на екологію регіонів.

В Україні зараз активно розвиваються 3PL і 4PL операційна діяльність. Все більше уваги приділяється передачі на аутсорсинг логістичних

функцій торговельних і промислових підприємств з вхідного, вихідного, а у низці випадків і з внутрішньовиробничого транспортування, складського зберігання і управління запасами. Найбільш перспективним сегментом ринку транспортно-логістичних послуг для України може стати ринок термінової доставки до призначеного часу (just-in-time delivery), який активно розвивається в усьому світі [2]. Прискорення доставки вантажів може бути забезпечене лише погодженою взаємодією всіх учасників ланцюгів постачань вантажів: транспортних вузлів, станцій, портів, залізниць, терміналів і митних органів. Такий підхід дозволить створити транспортно-логістичну галузь, що включає: сучасні термінали, мультимодальні системи перевезень, експедицію вантажів, розробку ефективних транспортних маршрутів, що дозволяють здійснити комбіноване переміщення вантажів, сучасне управління логістичних ланцюгів руху товару.

В Україні налічується 33 діючих аеропорти, 20 державних морських торговельних портів, 8 річкових портів, 6 залізниць, понад 90 авіаційних та 150 судноплавних компаній різних форм власності, понад 75 тис. суб'єктів господарювання, на балансі яких є автомобільний транспорт.

Зростання транзитного потенціалу країни безпосередньо залежить від тенденцій розвитку її макроекономічних показників, а також ступеня відповідності вітчизняного транспортного комплексу вимогам світової транспортної системи.

Відомо, що на сучасному етапі європейська інтеграція є одним з основних пріоритетів української державної політики. Проте транспортна система України все ще не відповідає стандартам і вимогам Європейського Союзу і відзначається суттєвим відставанням щодо інфраструктури, обладнання і норм [3].

Варто підкреслити, що інтеграційні процеси транспортного комплексу України не мають обмежуватися лише його адаптацією до вимог та стандартів ЄС, а також вимагають застосування методичних підходів до організації управління розвитком транспортних систем, що ґрунтуються на концептуальних засадах логістики.

Сучасні світові інтеграційні процеси спонукають до формування транспортно-логістичних кластерів. Транспортно-логістичний кластер (ТЛК) передбачає об'єднання окремих регіонально, функціонально і економічно пов'язаних між собою логістичних ланок: МТК, транспортних вузлів магістральної інфраструктури, транспортно-розподільчих логістичних центрів, магістральних, регіональних і локальних шляхів сполучення в єдину систему перевізного процесу, здатну надати якісний логістичний сервіс внутрішнім або зовнішнім споживачам при мінімізації загальних логістичних витрат, у т.ч. на базі залізничного транспорту як ключового компоненту [4]. В Україні найбільш перспективними кластерними центрами можна вважати Київ, Харків, Дніпропетровськ, Запоріжжя, Одесу, Львів, які одночасно є також провідними центрами Південно-Західної, Південної, Придніпровської, Одеської, та Львівської залізниць. Створення української мережі транспортно-логістичних комплексів в перспективі з урахуванням регіональних особливостей дозволить:

- створити єдину Європейсько-Азіатську транспортну систему із загальною інфраструктурою;
- забезпечити вільне пересування транспортних засобів і вільне переміщення вантажів;
- створити умови для ефективного функціонування національної мережі МТК і логістичних центрів на взаємовигідній і рівноправній основі;

– погоджено формувати тарифну політику на послуги транспорту згідно з світовими стандартами комплексного транспортно-експедиторського обслуговування.

Транспортно-логістична система – це інтегрована сукупність суб'єктів транспортно-логістичної діяльності та об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури, що взаємодіють між собою з метою оптимізації руху вантажопотоків «від дверей до дверей» за мінімальних витрат на максимально вигідних умовах. Необхідно додати, що транспортно-логістична система, як і будь-яка інша система, складається з конкретних підсистем та елементів, до яких залежно від функціональної фази логістичного обслуговування вантажного потоку в процесі руху доцільно віднести такі підсистеми, як: транспортно-постачальницька, транспортно-складська, транспортно-логістичного обслуговування та управління, інтегрованої інформації та транспортно-логістичних рішень, а також транспортно-збутова. Територіальні особливості транспортно-логістичної системи як складної динамічної системи зумовлюють необхідність застосування системного підходу [5; 6; 7].

Використання системного підходу дає змогу сформувати нову специфіку організаційно-економічної та техніко-технологічної взаємодії ланок транспортної системи згідно з інтегральною концепцією розвитку держави з урахуванням потреб сучасного економічного середовища. Важливе значення для визначення найефективніших шляхів формування та розвитку транспортно-логістичної системи України має проведення аналізу окремих макроекономічних показників (ВВП, структура експорту та імпорту товарів та ін.) та статистичних даних діяльності транспортного сектору країни.

Структура транспортно-логістичної системи України, на наш погляд, має складатися з п'яти рівнів логістичної взаємодії:

- взаємодія об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури (термінальні та вантажні комплекси, складські господарства, підприємства різних видів транспорту та транспортно-логістичного сервісу тощо);
- транспортно-логістичні центри місцевого, регіонального та міжнародного призначення;
- регіональні транспортно-логістичні системи;
- транспортно-логістичні кластери;
- інтегрована транспортно-логістична система України (підсистема економічної системи країни та міжнародних транспортно-логістичних систем).

Враховуючи той факт, що транспортно-логістичні кластери можуть особливо успішно функціонувати в місцях проходження і перетину пан'європейських транспортних коридорів, зокрема на зовнішніх кордонах ЄС, їх формування у межах українсько-польського, українсько-словацького, українсько-угорського та українсько-румунського транскордонних регіонів видається доволі перспективним. Водночас варто відзначити, до діяльності цих кластерів має базуватися на тих принципах, яких дотримуються в країнах ЄС, а саме:

- пропозиція максимально повного переліку транспортних і супутніх послуг на основі договірних відносин з кожним учасником логістичного ланцюга (формування банку даних логістичних ланцюгів);
- організація комплексного транспортного обслуговування на основі єдиного договору на комплексне обслуговування і єдине замовлення на всі послуги, формування завдань для учасників логістичного ланцюга на підставі замовлення ко-

ристувача транспортних послуг, централізований контроль виконання замовлення;

- максимальна стандартизація та уніфікація перевізних та інших документів, необхідних для виконання перевезення, що застосовуються учасниками логістичних ланцюгів, з метою забезпечення можливості створення єдиного інформаційного простору;

- єдина маркетингова стратегія і тактика учасників логістичного ланцюга на ринку транспортних послуг, спільне проведення дослідження ринків і маркетингових заходів, що забезпечують просування всіх учасників логістичного ланцюга на ринку транспортних послуг і формування попиту на комплексні транспортні послуги;

- географічний розподіл структурних підрозділів кластеру з метою максимального охоплення ринку транспортних послуг, виконання оперативного управління роботою логістичних ланцюгів у місцях формування вантажопотоків та їх перетину;

- організація співробітництва з українськими і міжнародними організаціями, що займаються питаннями транспортної логістики;

- побудова роботи на основі світових стандартів і міжнародних договорів, угод, конвенцій;

- інтеграція з міжнародними логістичними центрами і забезпечення інформаційного обміну;

- стандартизація інформаційної взаємодії логістичних ланцюгів учасників міжнародного транспортно-логістичного кластеру.

Формування мережі транспортно-логістичних кластерів на кордоні України з ЄС є важливим чинником інтеграції нашої держави у систему світогосподарських зв'язків, а також вагомим стимулом її європейської інтеграції на рівні окремих регіонів. Адже функціонування транскордонних транспортно-логістичних кластерів забезпечуватиме підвищення якості перевезень не лише пан-європейськими транспортними коридорами, але і в межах транспортних мереж окремих транскордонних регіонів. При цьому підвищення якості перевезень відбудуватиметься насамперед завдяки системному управлінню транспортними потоками через мережу транскордонних логістичних центрів.

Створення таких центрів у прикордонних областях Західної України забезпечуватиме підвищення сервісу вантажоперевезень і пасажиропотоків (у тому числі туристичних) відразу у трьох аспектах:

- транскордонному (з прикордонних регіонів Польщі, Словаччини, Угорщини та Румунії в сусідні прикордонні області України);

- внутрішньотериторіальному (у межах окремих областей України або між ними, особливо, якщо ці області входять до одного транскордонного регіону, наприклад: Львівською, Волинською та Закарпатською в межах українсько-польського транскордонного регіону чи Закарпатською, Іва-

но-Франківською та Чернівецькою в межах українсько-румунського транскордонного регіону);

- локальному (в межах одного адміністративного району, тобто між його сільськими і міськими населеними пунктами, включаючи їхнє транспортне сполучення з районним центром).

Таким чином, транспортно-логістичні кластери спрямовані на оптимізацію руху вантажного потоку у міжнародних ланцюгах постачання. Транспортно-логістичний кластер концентрує у собі транспортно-логістичну інфраструктуру прикордонних територій та певних регіонів, транспортно-логістичні компанії, виробничі підприємства тощо. Концепція їх створення має базуватися на нормативно-правовому регулюванні, організаційному, фінансовому, технічному, а також інформаційному забезпеченні діяльності транспортно-логістичних підприємств.

Висновки даного дослідження та перспективи подальших робіт у цьому напрямі. Проведене дослідження дає підстави констатувати, що оптимальним напрямом розвитку транспортної галузі України є формування багатопрофільної та багатфункціональної інтегрованої транспортно-логістичної системи країни. Транспортно-логістична система України:

- є засобом інтеграції вітчизняного транспортного комплексу в міжнародні транспортно-логістичні системи шляхом забезпечення їх ефективної взаємодії;

- задовольняє потреби споживачів транспортно-логістичних послуг за рахунок гармонізації їх інтересів з інтересами всіх учасників транспортно-розподільчого процесу;

- сприяє реалізації ефективної транспортної політики на основі раціонального розподілу інвестиційних коштів держави та приватного сектора;

- створює гнучку тарифну політику на різних видах транспорту з метою збільшення транзитних вантажних потоків через територію України на основі формування оптимальних схем доставки вантажу.

Поступова цілеспрямована інтеграція транспортного комплексу України до загальноєвропейської та світової транспортної системи шляхом розвитку МТК може забезпечити не лише додаткові надходження до бюджету, а й стимулювати інвестиційну активність, залучення іноземного капіталу, вдосконалення технологій транспортування, транспортної інфраструктури країни в цілому та економічний розвиток регіонів. Нинішні умови транспортування вимагають об'єднання промислових, торгівельних, транспортно-експедиторських компаній, обслуговуючих інфраструктуру ринку, в інтегровані логістичні системи (ланцюги). Адже саме вони здатні швидше, своєчасно і з мінімальними витратами здійснювати поставку продукції споживачам.

Список літератури:

1. Міжгалузеві питання, логістика, Заключний звіт 7.2 / проект: Підтримка інтеграції України до Транс-Європейської транспортної мережі ТЕМ-Т/ РК7, 2010. – 50 с.
2. Токмакова І.В. Перспективи розвитку транспортно-логістичного бізнесу в Україні [Текст] / І.В. Токмакова // Вісник економіки транспорту та промисловості, Збірн. наук. праць – Харків, УкрДАЗТ, 2011. – № 34. – С. 228-230.
3. Сирийчик Т. Транспортна політика України та її наближення до норм Європейського Союзу [Електронний ресурс] / Т. Сирийчик та ін.; за ред. М. Свенціцькі. – К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010. – 102 с. – Режим доступу: http://www.undp.org.ua/files/en_76033Transport_System_Reform_Jun2010.pdf.
4. Гриценко С.І. Транспортно-логистические кластеры в Украине: пути становления и развития: монография / С.И. Гриценко. – СПб.: Издательство СПбГУЭФ, 2009. – 218 с.
5. Кородюк И.С. Региональные транспортно-логистические системы: проблемы формирования и развития: монография / И.С. Кородюк, Т.А. Прокофьева, В.И. Сергеев. – Иркутск: Издательство БГУЭП, 2003. – 328 с.
6. Маселко Т.Є. Проблеми управління транспортно-логістичними системами України та перспективи розвитку в контексті європейської інтеграції [Електронний ресурс] / Т.Є. Маселко, С.Г. Шевченко. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvntu/17_2/301_Maselko_17_2.pdf.
7. Сергеев В.И. Логистика в бизнесе: учебник / В.И. Сергеев. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 608 с.

Озерская А. В.

Харьковский национальный университет радиоэлектроники

ОБОСНОВАНИЕ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

Резюме

Исследованы перспективы развития транспортно-логистической системы Украины в условиях глобализации. Сделан вывод, что оптимальным направлением развития транспортной отрасли Украины является формирование многопрофильной и многофункциональной интегрированной транспортно-логистической системы страны. Постепенная целенаправленная интеграция транспортного комплекса Украины в общеевропейскую и мировую транспортные системы путем развития МТК может обеспечить не только дополнительные поступления в бюджет, но и стимулировать инвестиционную активность, привлечение иностранного капитала, совершенствование технологий транспортировки, транспортной инфраструктуры страны в целом и экономическое развитие регионов. Нынешние условия транспортировки требуют объединения промышленных, торговых, транспортно-экспедиторских компаний, обслуживающих инфраструктуру рынка, в интегрированные логистические системы (цепи). Ведь именно они способны быстрее, своевременно и с минимальными затратами осуществлять поставку продукции потребителям.

Ключевые слова: транспорт, логистика, транспортно-логистическая система, транспортно-логистические кластеры, международные транспортные коридоры.

Ozersky A. V.

Kharkiv National University of Radioelectronics

SUBSTANTIATION OF PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF TRANSPORT AND LOGISTICS SYSTEM OF UKRAINE

Summary

Investigates the prospects of development of transport and logistics system of Ukraine in conditions of globalization. It is concluded that the optimal direction of development of transport sector of Ukraine is the formation of multidisciplinary and multi-functional integrated transport and logistics system of the country. Gradual purposeful integration of the transport complex of Ukraine into European and world transport system through the development of MTC can provide not only additional revenues, but also to stimulate investment activity, attraction of foreign capital, the improvement of transportation technologies, the country's transportation infrastructure and overall economic development of regions. Current conditions require transportation Association of industrial, commercial, transport and forwarding companies serving the infrastructure market, the integrated logistics system (circuit). Because they can work faster, on time and with minimal costs to deliver products to customers.

Keywords: transport, logistics transport and logistics system, transportation and logistics cluster, international transport corridors.

УДК 336

Петрух О. А.

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ ЯК СПОСІБ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ

Аналізується міжнародний досвід державного регулювання інноваційного розвитку шляхом податкового стимулювання. Проводиться порівняння вітчизняного досвіду та механізмів стимулювання із аналогічним у розвинутих постіндустріальних країнах. Аналізуються існуючі тенденції в розвитку наукової діяльності, впровадженні та реалізації інновацій і роль держави у стимулюванні цих процесів.

Ключові слова: податкове стимулювання, податкові пільги, інновації, інноваційна діяльність, наукова діяльність.

Постановка проблеми. За останнє десятиліття в економіці нашої країни простежується тенденція до спадання розвитку, інвестицій в наукову й інноваційну діяльність. Аналізуючи міжнародний досвід, можна виокремити, що велику роль в зростанні інтересу до інноваційних процесів відіграють податкові пільги та інші методи стимулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велика увага проблемі застосування такого важливого інструменту стимулювання інноваційної діяльності, як фінансування наукових та науково-технічних розробок за державними цільови-

ми програмами, приділялася в дослідженнях В. Александрової, Ю. Бажала, А. Никифорова [4]. Закордонний досвід бюджетної підтримки та податкового стимулювання інноваційної діяльності аналізувався в роботах А. Бердашкевича, Л. Леонтьєва [1], О. Михайловської [2], З. Наджафова [3].

Метою статті є аналіз проблеми державного регулювання інноваційної діяльності та визначення можливих напрямів удосконалення податкового стимулювання інноваційної діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу. Податкове стимулювання – це один із найпоширеніших у світовій

практиці напрямів державного управління інноваційною діяльністю. За формою впливу на інноваційну діяльність воно належить до непрямих методів державного управління, а його зміст полягає у відмові держави від частини податкових надходжень в обмін на зростання обсягу інноваційної продукції з урахуванням визначених державою пріоритетів. У свою чергу, зростання обсягів такої продукції приводить до збільшення суми податкових надходжень. За умови, коли останнє перевищує суму наданих податкових пільг, податкове стимулювання стає економічно вигідним як для суб'єктів інноваційної діяльності, так і для держави.

У світовій практиці державного стимулювання інноваційної діяльності використовуються дві форми інтернаціоналізації – пільгове оподаткування і пряме державне фінансування витрат на наукові та науково-технічні роботи (ННТР). Його використовують тоді, коли нові знання, здобуті в процесі інноваційної діяльності, мають багатогалузевий спектр застосування.

Аналіз міжнародних практик та досвіду податкового стимулювання інноваційної діяльності дає змогу виділити такі види пільг:

- списання витрат на проведення ННТР, що зменшує базу для розрахунку податку;
- інвестиційний податковий кредит;
- зниження податкових ставок для суб'єктів інноваційної діяльності;
- встановлення неоподатковуваного мінімуму об'єкта оподаткування;
- звільнення від сплати окремих податків для венчурних фірм;
- вирахування з визначеної суми податку та ін.

У кожній країні виробився свій підхід та інструменти податкового стимулювання, які визначаються виходячи з економічних умов, особливостей національної інноваційної системи, стратегії інноваційного розвитку, традицій, політичних та економічних цілей. Проте найпоширенішими є три перших види вище наведених пільг. Практично в усіх розвинутих країнах інноваційні підприємства можуть зменшити свою податкову базу на суму кваліфікованих витрат, а у більшості країн ОЕСР – навіть на суму, яка може перевищувати ці витрати.

Слід зазначити, що встановлення об'ємних пільг характерне для країн, державна інноваційна політика яких спрямована в першу чергу на зростання кількості інноваційно-активних підприємств, зокрема, за рахунок залучення малого бізнесу. Світовими лідерами у запровадженні зростаючих пільг є Японія і США.

У національних інноваційних системах цих країн порівняно з іншими значною є частка великих корпорацій, для яких характерний певний рівень інноваційних витрат. Відповідно, і державна інноваційна політика там спрямована на податкове стимулювання розвитку інноваційної діяльності за допомогою застосування зростаючих пільг. Проте це не виключає використання інших методів податкового стимулювання малого бізнесу, зокрема, звільнення від сплати окремих податків для венчурних фірм у США.

У розвинутих країнах вже з 70-х років приділяється значна увага залученню науки до вирішення проблем соціально-економічного розвитку. Роль держави у стимулюванні інноваційної діяльності у розвинутих країнах відрізняється. Існують підходи, які виділяють два полюси державної політики у сфері підтримки інновацій за ступенем державного регулювання. До одного полюсу відносять США, Канаду та Великобританію, де держа-

ва найменше втручається в економіку, до іншого полюсу відносять Францію та Японію, де держава найбільш активно стимулює інноваційно-інвестиційну діяльність [5].

Незважаючи на те що в США надають перевагу ринковим інструментам регулювання інноваційно-інвестиційних процесів, активно застосовують також прямі методи державного регулювання, які реалізуються шляхом дотаційного державного фінансування та програмно-цільового регулювання інновацій. У США майже 80% федеральних витрат на НДДКР фінансуються згідно з програмно-цільовими формами державного регулювання інновацій, які передбачають фінансування інновацій через державні цільові програми підтримки нововведень, створення системи державних контрактів на придбання товарів та послуг, надання пільгових кредитів фірмам для здійснення нововведень. Активне державне субсидування наукових розробок в США здійснюється у сфері військових технологій. Досить часто через певний проміжок часу інноваційні технології, які розроблені у цій сфері, в певній мірі застосовуються для вирішення цивільних проблем. Наприкінці ХХ ст. бюджетні витрати США на розвиток військово-промислового комплексу становили 1500 млрд. дол. У США приділяється значна увага створенню сприятливого економічного клімату для впровадження інновацій завдяки надання податкових пільг: загалом амортизаційні та податкові пільги покривають від 10 до 20% від загальної суми витрат на НДДКР.

В Японії на державному рівні визначаються конкретні технологічні переваги, які повинні бути досягнуті, а також здійснюється стимулювання їх подальшого розвитку з метою переведення на нові технології всього народного господарства. Наприкінці ХХ ст. японська система державного регулювання підприємницької діяльності, а саме інноваційного підприємництва, ґрунтувалася на таких основних засадах: розвиток спеціалізованих державних установ, фінансові гарантії та допомога, досконале законодавче забезпечення. Для здійснення фінансових гарантій та допомоги в Японії була створена державна фінансова корпорація, яка об'єднує 59 філіалів. Також в цій сфері функціонують національні фінансові корпорації, центральний банк торгової та промислової кооперації, корпорація страхування кредитів для малих інноваційних підприємств, префектурні товариства страхування кредитів.

Франція почала податкове стимулювання НДДКР ще у 1980-х роках. Основна програма, розвинута у цьому напрямку, це Research tax credit – «Дослідницький податковий кредит». Ця програма спрямована на всі підприємства, незалежно від розміру та галузі, що займалися НДДКР. У 2004 р. було запроваджено ще одну масштабну програму Young Innovative Companies – «Молоді інноваційні підприємства». Її метою є підтримка створення та росту молодих дослідницьких підприємств у Франції.

Програма дослідницького податкового кредиту має широке спрямування. Її підтримку може отримати будь-яка фірма, що проводить НДДКР. Базою нарахування податкового кредиту є обсяг витрат на НДДКР та зміни їх обсягу протягом часу. З 2006 р. податковий кредит становить 10% витрат на НДДКР та 40% від обсягу їх зростання порівняно з середнім значенням за останні два роки. Починаючи з 2006 р. максимальним є податковий кредит на рівні 10 млн. євро на рік.

Канада, як і Франція, є однією з перших країн, які почали впроваджувати податкове стиму-

лювання НДДКР. Програма податкового стимулювання The Scientific Research & Experimental Development – «Наукові дослідження та експериментальний розвиток» – була впроваджена у 1980-х роках. Крім урядової програми, більшість провінцій мають додаткові програми. Канадські підприємства можуть претендувати на податковий кредит в розмірі 20% від витрат на НДДКР. В Канаді також дозволяють швидке списання капітальних інвестицій, пов'язаних з НДДКР, наприклад, оперативне списання інвестицій в обладнання і техніку, необхідну для здійснення НДДКР та інновацій. Ця програма має широке спрямування з нахилом до малих та середніх підприємств. Взагалі податкова політика Канади сприяє розвитку малих підприємств, так як податок на прибуток для них складає 18,3%, а для всіх інших – 31,9%.

Великобританія, яка тривалий час утримувалася від використання податкових пільг в інноваційній сфері, у 2000 р. все ж таки запровадила податкове стимулювання малого та середнього бізнесу, який інвестує в НДДКР та інновації. У 2002 р. цю програму розширили для залучення також великого підприємництва, а саме у 2000 р. підвищена норма списання витрат на ННТР була у розмірі 150% для малого і середнього бізнесу, а з 2002-го – у розмірі 125% для великих підприємств, що

працюють із прибутком. Програми інноваційного розвитку у Великобританії наведені у таблиці 1.

Аналізуючи досвід в Україні, можна виокремити досить широкий перелік фіскальних інструментів стимулювання інноваційної діяльності, які законодавчо закріплені. Це такі як [8; 9]: бюджетне кредитування, поділяється на дві категорії (повне безвідсоткове кредитування пріоритетних інноваційних проектів, технологічних парків; часткове (до 50%) безвідсоткове кредитування інноваційних проектів, в т. ч. проектів технологічних парків, за умови залучення до фінансування проекту решти необхідних коштів виконавця проекту та інших суб'єктів інноваційної діяльності); відшкодування відсоткових ставок за кредитами, отриманими суб'єктами господарювання в банках (повна чи часткова компенсація відсотків, сплачуваних суб'єктами інноваційної діяльності, в т. ч. технологічними парками, комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів); пряме фінансування, яке буває чотирьох видів: фінансування окремих інноваційних проектів; виділення коштів на реалізацію державних, галузевих, регіональних і місцевих інноваційних програм; матеріальна підтримка функціонування та розвитку сучасної інноваційної інфраструктури; виділення коштів

Таблиця 1

Програми інноваційного розвитку у Великобританії [6, с. 296]

№	Програми та їхня характеристика
1	Загальна стратегія розвитку економіки «План зростання» (Growth Plan) (2011 р.), зокрема, в частині створення і втілення інновацій: повна свобода науково-дослідних центрів у виборі напрямку наукової діяльності, забезпечення умов для ведення бізнесу, комерціалізація та практичне застосування наукових відкриттів.
2	Програма інвестицій у науку та інноваційні технології на 2004–2014 рр. передбачає спільну діяльність Міністерства фінансів, Міністерства торгівлі і промисловості і Міністерства у справах дітей, шкіл і сім'ї.
3	Програма Small Business Research Initiative (з 2009 р.) дає змогу фінансувати розроблення інноваційного продукту, що проводять на конкурсній основі на критичних етапах їх розвитку
4	Програма Leadership and Management programme фінансується урядом для підвищення кваліфікації менеджерів різних рівнів.
5	Інноваційна стратегія довгострокового розвитку (з 2008 р.), завданням якої є інвестування створення нових технологій, підтримка їх розвитку та комерціалізації.
6	Програма «Інноваційна нація» (Біла книга), 2008 р., що спрямована на формування найпривабливіших умов розвитку інноваційного бізнесу та державних послуг.
7	Стратегія зростання інноваційної та науково-дослідної діяльності (Innovation and Research Strategy for Growth (IRSG, 2012 р.), де вивчається важливість університетів, як «національних активів» в процесі формування економіки знань. Серед ключових інноваційних технологій, в якості пріоритетних для здійснення інвестицій, виділяються синтетична біологія, енергозберігаючі технології, можливість акумулювання енергії, а також дослідження графену.
8	Програма спільних досліджень і розробок (Collaborative Research and Development). Її метою є об'єднання зусиль бізнесу й академічних кіл на підставі співфінансування втілення на конкурсній основі найбільш успішних спільних проектів.
9	Мережа трансферу знань (Knowledge Transfer Network) є єдиною структурою, що складається з 15 регіональних центрів, які спеціалізуються на накопиченні та передачі знань за певними технологіями.
10	Партнерства по трансферту знань (Knowledge Transfer Partnerships). Спрямовані на розвиток співробітництва між компаніями та університетами з метою отримання бізнесом необхідних наукових знань і навичок у разі реалізації інноваційних проектів.
11	Програма Smart – передбачає надання державою фінансування МСП на початковому етапі розвитку з високим потенціалом зростання.
12	Програма Growth Accelerator і Британського інноваційного фонду для допомоги МСП залучаються зовнішні експерти в таких сферах, як доступ до фінансування, комерціалізація інновацій, стратегічне бізнес-планування, розвиток лідерських і управлінських навичок.
13	Програма «Стартова площадка» (Launchpad). Розроблена для фінансування на конкурсній основі спільно з приватним сектором кластерів високотехнологічних компаній, які розташовуються у певних регіонах країни. Обсяг – 10 млн. фунтів стерлінгів.
14	Термінові зобов'язання по закупівлях (Forward Commitment Procurement). Програма передбачає публікацію держорганами планів держзакупівель з тим, щоб компанії приватного сектора могли проводити дослідження та впроваджувати розробки з урахуванням даних прогнозів.
15	План фінансування науки та дослідницької діяльності у Великобританії на період з 2011–2012 до 2014–2015 фінансового року і збереження цього обсягу фінансування на зазначеному рівні як мінімум до 2015–2016 фінансового року.
16	Проекти ЄС з держзакупівель інноваційної продукції (EU Innovation Procurement Projects), які сприяють створенню ринків для інноваційної та екологічно чистої продукції через розміщення держзамовлення.
17	Проекти організації Innovate UK: мережа наукових центрів Catapult.
18	Стратегія в галузі науки й інновацій Великобританії, пов'язана з фінансуванням науково-дослідної та інноваційної діяльності в ЄС, починаючи з 2014 р.

на державні замовлення, в т. ч. пріоритетний порядок розгляду звернень наукових парків щодо державного замовлення на постачання продукції, виконання робіт і надання послуг для забезпечення пріоритетних державних потреб.

Проте до кожного інноваційного проекту застосовується свій набір бюджетних інструментів, що залежить від низки умов: правового режиму, який застосовується до суб'єкта інноваційної діяльності (для технологічних парків визначений спеціальний режим інноваційної діяльності, який передбачає застосування декількох інструментів бюджетного стимулювання – повне або часткове безвідсоткове кредитування, повна або часткова компенсація банківських відсотків; для наукових парків існують два інструменти – пряме фінансування виконання інноваційних проектів і пріоритетний порядок розгляду звернень наукових парків щодо державного замовлення на постачання продукції, виконання робіт і надання послуг для забезпечення пріоритетних державних потреб).

Важливо звернути увагу на те, що значною проблемою для розвитку інноваційної діяльності в рамках наукових парків є відсутність достатньої привабливих фінансових стимулів для інвесторів.

Головними проблемами в застосуванні фінансових стимулів, які погіршують умови для провадження інноваційної діяльності в Україні, є:

1. Відсутність гарантій отримання державної допомоги. Державна реєстрація інноваційного проекту не передбачає будь-яких зобов'язань щодо бюджетного кредитування його виконання чи іншої державної фінансової підтримки. В останні роки мала місце практика відсутності в законах України «Про Державний бюджет» передбаченого бюджетного стимулювання інноваційної діяльності, зокрема для проектів технологічних парків.

2. Відсутність стабільності та послідовності в політиці фінансової підтримки інноваційної діяльності. Спектр інструментів бюджетно-податкового стимулювання інноваційної діяльності в Україні неодноразово зазнавав змін і звужувався. Зокрема, з прийняттям Податкового кодексу України в 2011 р. технологічним паркам були скасовані такі податкові пільги, як звільнення від сплати податку на прибуток та сплату ПДВ податковим векселем при імпорті.

3. Обмеженість бюджетної підтримки інноваційної діяльності. Частка фінансування інноваційної діяльності за рахунок коштів державного бюджету серед інших джерел фінансування в 2014 р. склала 4,5% (або 344,1 млн. грн.). Зрозуміло, що такий обсяг коштів не здатний активізувати інноваційну діяльність в Україні.

4. Складність отримання бюджетної допомоги. Для можливого отримання державної допомоги, яка за своїми обсягами суттєво не впливає на економічний стан отримувачів, суб'єктам господарювання необхідно пройти і профінансувати досить складні та тривалі за часом процедури експертизи, реєстрації, кваліфікування та конкурсного відбору інноваційного проекту.

5. Нерегулярне фінансування. Здебільшого бюджетне фінансування програм щодо фінансової підтримки реалізації інноваційних проектів здійснюється лише в останні місяці бюджетного року через зрегульовану процедуру розроблення та затвердження великої кількості нормативно-правових актів.

Існуючий підхід до стимулювання інноваційної діяльності об'єктивно не сприяє реалізації наявного потенціалу в інноваційній сфері, масштабним та системним інноваційним перетворенням. Від-

повідно, продовжуватимуться і посилюватимуться негативні тенденції, які мають місце в інноваційній сфері. На рис. 1 і 2 відстежується значне зниження основних показників, що характеризують інноваційну активність. В середньому протягом останніх 15 років інноваційна активність скорочувалася з кожним роком на 0,44%.

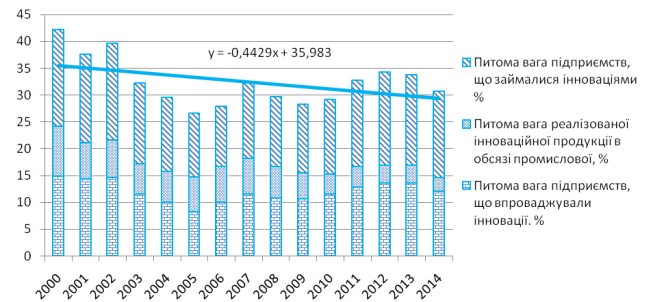


Рис. 1. Тенденції інноваційних процесів в Україні [7]

Тому, враховуючи обмеженість і недостатність бюджетних ресурсів для фінансування переходу економіки країни на інноваційну модель розвитку провідну роль має відігравати податковий механізм стимулювання інноваційної діяльності разом з заохочувальними організаційними заходами.

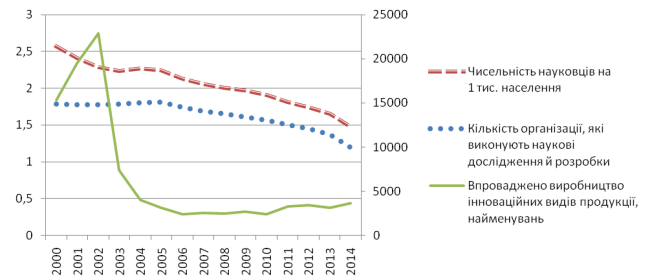


Рис. 2. Тенденції наукової діяльності в Україні [7]

Такої політики притримується переважна більшість країн. Це обґрунтовано тим, що вони надають можливість охопити всіх суб'єктів інноваційної діяльності і забезпечити необхідний масштаб інноваційної активності в країні; не спотворюють конкуренції, оскільки не є безпосередньою підтримкою конкретних фірм; знижують рівень залежності від перебігу бюджетного процесу та прихованого лобювання вибору конкретного проекту; зменшують витрати суб'єктів інноваційної діяльності, стимулюють їх брати на себе ризик ведення інноваційної діяльності; надають можливість диференційовано стимулювати суб'єктів інноваційної діяльності (застосовуючи різний набір пільг та їх ставок) залежно від встановлених державою пріоритетів, етапу життєвого циклу інновації.

Висновки і пропозиції. Для зростання й інвестування інноваційної діяльності важливим є забезпечення державної підтримки шляхом податкового стимулювання. Для цього потрібне внесення змін в існуюче законодавство, яке регулює інноваційно-інвестиційну діяльність. Ефективним буде державне податкове стимулювання шляхом надання пільг приватному сектору – малому, середньому та великому бізнесу, який активно займається та фінансує з власного бюджету дослідницьку й інноваційну діяльність. Також з боку держави необхідним є стимулювання та належна фінансова підтримка наукової діяльності, а саме розвитку наукових інститутів і технологічних парків та створення відповідних матеріальних умов в них для такої діяльності.

Список літератури:

1. Леонтьев Л.И. Опыт стимулирования инновационной деятельности за рубежом / Л.И. Леонтьев // Инновации. – 2003. – № 4. – С. 11–13.
2. Михайловська О.В. Світовий досвід державної підтримки інноваційних процесів / О.В. Михайловська // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 11. – С. 101–109.
3. Наджафов З. Некоторые аспекты государственной инновационной политики в промышленно развитых странах / З. Наджафов // Економіст. – 2006. – № 6. – С. 54–57.
4. Никифоров А.С. Програмно-цільове управління інноваційним розвитком економіки / А.С. Никифоров // Проблеми науки. – 2007. – № 10. – С. 2–7.
5. Бердашкевич А. П. О поддержке инновационной деятельности в Японии / А.П. Бердашкевич // Инновации. – 2002. – № 7. – С. 77–79.
6. Гарасюк Д., Грищук А., Гурняк І., Круглякова В., Макара О., Шимечко Г., Юринець З., Юринець Р. Тенденції розвитку соціально-економічних процесів в Україні: європейський вектор: [монографія] / [Д. Гарасюк, А. Грищук, І. Гурняк, В. Круглякова, О. Макара, Г. Шимечко, З. Юринець, Р. Юринець]; за ред. З. Юринець. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2015. – 300 с.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України / Наука, технології та інновації [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
8. Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» № 2623 ІІІ від 11.07.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
9. Про затвердження Порядку формування і виконання замовлення на проведення наукових досліджень і розробок, проектних і конструкторських робіт за рахунок коштів державного бюджету: Постанова Кабінету Міністрів України від 25.08.2004 р. № 1084 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.

Петрух О. А.

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ КАК СПОСОБ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ

Резюме

Анализируется международный опыт государственного регулирования инновационного развития путем налогового стимулирования. Проводится сравнение отечественного опыта и механизмов стимулирования с аналогичным в развитых постиндустриальных странах. Анализируется существующее состояние развития научной деятельности, внедрения и реализации инноваций и роль государства в стимулировании этих процессов.

Ключевые слова: налоговое стимулирование, налоговые льготы, инновации, инновационная деятельность, научная деятельность.

Petrukh O. A.

Lviv National University named after Ivan Franko

TAX INCENTIVES AS A WAY OF STATE ADMINISTRATION OF INNOVATION PROCESS

Summary

The article examines international experience of state regulation of innovative development through tax incentives. Comparison of national experience and mechanisms of stimulation with those in developed postindustrial countries is provided. Analyzes the current state of scientific activity, introduction and implementation of innovation and the role of government in stimulating these processes.

Keywords: tax incentives, tax breaks, innovation, innovation, scientific activity.

УДК 69.003

Понуровський О. І.Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова**ОСОБЛИВОСТІ ПОСТКРИЗОВОГО РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ**

Проаналізовано стан будівельної галузі України в умовах кризи. Визначено основні причини та наслідки різкого спаду процесів будівництва, проаналізовано нормативно-правові та економічні аспекти регулювання будівельного ринку. На основі аналізу запропоновано шляхи виходу з кризового стану, зокрема, визначені основні чинники зростання ринку будівництва, формування ефективної законодавчої бази та приведений аналіз досвіду виходу з кризи будівельної галузі країн Європи.

Ключові слова: будівельна галузь, криза, інвестиції, нормативно-правова база, ефективність роботи.

Постановка проблеми. В економіці кожної країни будівельна галузь відіграє провідну роль у створенні та модернізації виробничих та невиробничих основних фондів для всіх галузей національної економіки. За обсягом виготовленої продукції, матеріаломісткістю та зайнятістю будівельний сектор займає основне місце в системі капітальних надходжень, що, власне, і зумовлює, з одного боку, її високу інвестиційну привабливість за належного інвестиційного клімату, зокрема, політико-правового та податкового, а з іншого – великі ризики, пов'язані зі значною залежністю від обсягу залученого капіталу та багатьох інших зовнішніх чинників.

Дисбаланс в соціально-економічній та політичній системі функціонування країни негативно впливає на стан будівельної галузі в цілому, адже зі зміною певних політико-економічних показників, зокрема, невідповідністю нормативно-правової бази стану будівельного ринку, ростом відсоткових ставок банків, валютних коливань та, відповідно, зростанням цін на будівельні матеріали, призводить до спаду галузі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В період кризи велику увагу приділено увагу багатьох науковців, зокрема, С. Глухова, В.В. Вітлінський, Р. Тяна, М. Іванов, І. Грищенко значну увагу приділяли факторам негативного впливу на будівельний ринок.

Дослідженням теоретичних та прикладних проблем регулювання ризиків житлового будівництва здійснювали також іноземні та українські науковці, Н.Й. Реверчук, І.Г. Скоморович П.І. Верченко, Л.А. Останкова, Н.Ю. Шевченко, Н.М. Гайдис, О.І. Гуторов, І.П. Мойсеєнко, А.А. Пересада, С.К. Реверчук.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Визначення основних причин спаду будівництва та формування комплексної програми і механізму виходу будівельної галузі з кризи.

Метою статті є аналіз основних передумов виникнення кризи будівельної галузі України та пошук основних нормативно-правових та економічних шляхів виходу підприємств галузі з кризового стану.

Виклад основного матеріалу. Досвід провідних країн свідчить про те, що будівельна галузь є не тільки однією із складових показника розвитку країни, а й ефективним інструментом виводу економіки з кризового стану.

В 1929–1933 рр. президент США Ф. Рузвельт для подолання кризи в економіці обрав дві основні сфери – сільське господарство та будівельна галузь. Шляхом ухвалення нормативно-законодавчих актів та тотального контролю за встановленням цін на сировину та матеріали було створено достатньо велику кількість робочих місць, де на одне будівельне місце

припадало 16 додаткових місць у міжзв'язкових галузях, які працюють на будівництво.

Існують різні підходи щодо регулювання економіки в період кризи, однак більша частина провідних спеціалістів (близько 60%) вважає, що в період дисбалансу економічної системи, зокрема у будівельній галузі, важливим є державний вплив, який повинен базуватись на чіткому регламентованому механізмі виходу з кризового стану шляхом стимулювання та зменшення сукупних ризиків роботи будівельних підприємств. Однак світовий досвід також показує, що державний вплив використовується найбільш ефективно в тих країнах, де ступінь лібералізації господарської діяльності вище, якщо він поєднується з високою ефективністю державних інститутів, а також активною державною підтримкою всіх учасників будівельного ринку, тому в умовах мінливої соціально-економічної та політичної ситуації в країні будівельна галузь може стати одним з пріоритетних напрямків, спрямованих на подолання кризових явищ та процесів в системі соціально-економічних відносин, що за належної державної підтримки та регулювання здатен створювати робочі місця та формувати основні капітальні фонди країни, які забезпечать інфраструктуру та галузі народного господарства необхідними ресурсами.

На сьогоднішній день до основних факторів різкого спаду будівництва в Україні відносять:

- 1) підвищення кредитних ставок та обмеження іпотечного кредитування населення;
- 2) дисбаланс між попитом і пропозицією;
- 3) підвищення курсу валют, що збільшує кінцеву вартість готового об'єкту;
- 4) високий рівень інфляції (у лютому 2015 р. – 105%), в результаті накопичені ресурси населення знецінилися і стали причиною зменшення попиту;
- 5) зростання собівартості будівництва;
- 6) зростання вартості будівельних матеріалів;
- 7) скорочення кредитування забудовників, що призвело до зменшення проектного кредитування;
- 8) відсутність державної підтримки;
- 9) скорочення державних програм по фінансуванню житлового будівництва;
- 10) напружений стан зовнішньоекономічних зв'язків.

Всі ці аспекти є основними причинами спаду процесів будівництва в Україні.

З метою стабілізації ситуації на ринку будівництва органи державної влади повинні на законодавчому рівні створити такі умови, за яких підприємства будівельної галузі та населення будуть платоспроможними та конкурентоздатними з мінімальними ризиками.

Протягом 2015 р. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального

господарства планує розробити та прийняти понад 200 актів законодавства.

Міністерством розроблений Проект Закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо децентралізації повноважень у сфері архітектурно-будівельного контролю та удосконалення містобудівного законодавства» [1, с. 1], який вже прийнятий Верховною Радою України у першому читанні і передбачає:

1) надання органам місцевого самоврядування права самостійно виконувати підготовчі та будівельні роботи;

2) здійснювати державний архітектурно-будівельний контроль та прийняття в експлуатацію закінчених об'єктів;

3) вдосконалення процедури подання декларації про виконання підготовчих та будівельних робіт;

4) скорочення строків видачі технічних умов у відповідній сфері;

5) застосування автономної системи інженерного забезпечення;

6) вдосконалення юридичної відповідальності у зазначеній сфері.

Децентралізація повноважень на місця має позитивно вплинути на процеси будівництва, однак зміни до будівельного законодавства не вирішують всіх питань, пов'язаних з прозорістю та рівністю всіх учасників будівельного процесу. До того ж визначені зміни суттєво не впливають на інвестиційну привабливість будівельної галузі, відсутня конкретна програма розвитку будівельного комплексу України і джерела фінансування житлового масиву та інших об'єктів забудови на час виходу з кризового стану [2, с. 1].

Важливим є рішення органів виконавчої влади щодо проведення інвентаризації всіх об'єктів недобудови, готових на 80%, та пошук джерел фінансування як за рахунок державного бюджету, так і за допомогою банківського сектору економіки шляхом кредитування на вигідних умовах завершення процесів будівництва, проект закону про внесення змін до Закону України «Про регулювання містобудівної діяльності» (щодо додаткового джерела фінансування робіт із добудови об'єктів незавершеного будівництва), визначений проект зараз знаходиться на доопрацюванні [3, с. 1].

Разом з процесами пошук шляхів та джерел підняття будівельної галузі України важливим є крок щодо впровадження Єврокодів в Україні, що з 1 липня 2014 р. в Україні вступили в дію, механізм одночасної дії будівельних норм, розроблених на основі національних технологічних традицій, та будівельних норм, гармонізованих з нормативними документами ЄС [4, с. 1].

Основна складність виражається в імплементації в реальне життя як існуючої нормативної правової бази, так і нової. Проблема в тому, що навіть при існуючій законодавчій базі вона просто не виконується.

Угода про асоціацію з ЄС зробить будівельний ринок України більш прозорим і, відповідно, більш ефективним та якісним.

При прозорому процесі будівництва та теплової модернізації за ті ж гроші можна буде збудувати більше квадратних метрів. Це дасть додаткову роботу як виробникам, так і будівельникам. У бізнесі підвищиться рівень конкуренції, на ринок вийдуть нові європейські виробники та будівельні компанії. Це буде позитивно для споживача і змусить вітчизняні компанії ефективніше працювати.

Таким чином, у сфері будівництва очікується, що євроінтеграційні процеси, які будуть сприяти

впровадженню в життя вже існуючих нормативів, можуть послужити серйозним поштовхом для розвитку галузі.

Головним аспектом спаду процесів будівництва в Україні є саме невизначеність в напрямку подальших дій з боку держави. Підприємства будівельної галузі, вбачаючи в діях держави певну невизначеність, зменшують обсяги будівництва та, відповідно, обсяги виробництва будівельних матеріалів, що викликає значні втрати всіх учасників даного ринку.

Обвал національної валюти і зростання цін на енергоресурси неминуче призведуть до подальшого зростання цін на будівельні матеріали. За різними оцінками, собівартість виробництва будівельних матеріалів в 2015 р. може збільшитися на 40%.

Однак одночасно з падінням обсягів можна чекати лише посилення конкуренції на будівельному ринку і посилення вимог до якості будівельних робіт. На ринку залишаться тільки ті компанії, які можуть гарантувати швидку і якісну роботу на світовому рівні.

Для залучення інвестицій у комерційну нерухомість необхідно більш активно використовувати передові технології, що підвищують функціональність будівель.

Ключовим чинником зростання ринку будівництва є попит на локальному ринку нерухомості. В умовах відсутності передумов для поліпшення ситуації на ринку комерційної нерухомості України в 2015 р. відновлення будівельної активності почнеться ближче до 2016 р., переважно за рахунок ефекту низької бази, тобто порівняно з попереднім періодом навіть незначне зростання будівельної активності створює ефект росту.

Важливим чинником також є відновлення фінансування житлових програм, це дасть можливість активізувати діяльність будівельних фірм та задовольнити житлові потреби населення, що в кінцевому результаті вирішить низку соціально-економічних проблем, пов'язаних надходженнями у державний бюджет та ростом економіки країни.

На фінансування державних програм із забезпечення громадян доступним житлом у держбюджеті на 2015 р. передбачено 187 360 000 грн.

Відповідні витрати закладені в Закон «Про державний бюджет України на 2015 рік». Згідно з документом, найбільша сума передбачена на програму здешевлення вартості іпотечних кредитів (13/3) – 93 250 000 грн. На програму пільгового кредитування молоді в держбюджеті закладено 49 260 000 грн. На збільшення статутного капіталу Держфонду сприяння молодіжному житловому будівництву, відповідно до закону про держбюджет, буде направлено 38 млн. грн., ще 6 850 000 грн. буде виділено на фінансову підтримку даної установи. При цьому кошти на програму будівництва доступного житла (70/30) у держбюджеті не передбачені.

Обсяг фінансування державою будівництва житлового масиву зображено на рис. 1.

У 2015 р. обсяг фінансування житлового будівництва у порівнянні з попередніми роками значно зменшився, що обумовлено низкою соціально-економічних чинників. Однак недофінансування визначеного сектору економіки призводить до зменшення платоспроможного попиту та, відповідно, до замороження будівельними підприємствами проектів відбудови.

Завдяки державним житловим програмам залучаються як бюджетні, так і не бюджетні кошти в реальну економіку, та завдяки збільшенню обсягів будівництва кошти повертаються до бюджету через податки.



Рис. 1. Обсяг фінансування програм по забезпеченню житлового будівництва

Дуже важливо, щоб при розробці державної програми будівництва доступного житла враховувалися пропозиції і досвід будівельних компаній, що входять до складу будівельної палати України, які вже мають досвід реалізації подібних програм.

Подолання кризових явищ у будівельній галузі та житловому будівництві повинно здійснюватись наступним чином:

- 1) надання пільгових кредитів під придбання житла на будівництво житла та компенсацій процентної ставки за цими кредитами;
- 2) викуп державою об'єктів незавершеного будівництва з метою добудови та надання в оренду з метою державної підтримки будівництва доступного житла шляхом сплати частини його вартості;
- 3) викупу державою у кредиторів іпотечних кредитів, отриманих фізичними особами на будівництво та придбання житла;
- 4) отримання громадянами житла в оренду з викупом за рахунок власних коштів громадян та коштів державної підтримки.

Світовий досвід виходу з кризи свідчить про те, що державна підтримка будівельної галузі під час кризи забезпечує створення об'єктів загальнодержавного значення, формування системи забезпечення доступного житла.

Програми підтримки придбання житла як антикризовий захід використовувались в США, Японії, РФ, Австралії, Швеції, Китаї, Франції, Великобританії. Такі програми передбачають будівництво доступного житла (Китай, Франція, Великобританія, Бразилія, Австралія), сприяння

реструктуризації іпотечних кредитів (США, РФ, Японія, Австралія, Швеція), розширення програм по гарантуванню кредитів (США, Великобританія, РФ та Австралія).

Серед основних напрямків щодо подолання кризи в Німеччині виділявся стрімкий розвиток житлово-будівельної галузі, що було оголошено національним пріоритетом. Було прийнято рішення відмовитися від будівництва тимчасового, дешевого житла. Для виконання програми було створено міністерство житлового будівництва. Фінансування здійснювалося за рахунок масованого стимулювання приватних інвестицій і залучення державного фінансування. Основний пріоритет віддавався будівництву безкоштовного, тобто соціального житла, призначеного для малозабезпечених сімей. Серед основних джерел фінансування визначався банківський сектор з державним контролем за відсотковими ставками, державний бюджет та власні кошти німців, що в результаті призвело до стрімкого зростання економічної рівноваги країни.

Висновки і пропозиції. Для відновлення будівельної галузі з боку держави необхідно здійснити ряд необхідних дій, що дадуть змогу вирішити ряд питань, пов'язаних з економічним зростанням будівельного сектору економіки, зокрема:

- 1) визначити чіткий напрям дій щодо підтримки та розвитку будівельної галузі;
- 2) розробити реальні нормативно-правові механізми реалізації політики, направленої на підтримку та активізацію процесів будівництва;
- 3) розробити і реалізувати механізми підвищення інвестиційної привабливості будівельної галузі для іноземних інвесторів і захисту їхніх інвестицій;
- 4) забезпечити прозорість здійснення процесів будівництва на всіх рівнях;
- 5) визначити на законодавчому рівні форми та аспекти захисту інтересів покупців та інвесторів.
- 6) визначити джерела фінансування програм житлового будівництва;
- 7) створити об'єктивну систему оцінки стану виконання визначених завдань та контрольні органи моніторингу.

Використання закордонного досвіду наряду з вітчизняним дасть змогу визначити основні пріоритетні напрямки роботи будівельних підприємств та пришвидшить процес виходу будівельної галузі з кризового стану.

Список літератури:

1. Проект Закону про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо децентралізації повноважень у сфері архітектурно-будівельного контролю та удосконалення містобудівного законодавства // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2014. – № 4465а [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/regional-dev/reformuvannya-miscevogo-samovrya-uvannya-ta-teritorialnoyi-organizaciyi-vladi-v-ukrayini-643805/zakonodavchi-akti-shvaleni-kabinetom-ministriv-ukrayini-275073/proekt-zakonu-pro-vnesennya-zmin-do-deyakih-zakonodavchih-aktiv-ukrayini-schodo-decentralizaciyi-povnovazhen-u-sferi-arhitekturn-115546/>.
2. Про внесення змін до Закону України «Про регулювання Містобудівної діяльності» щодо прийняття в експлуатацію об'єктів будівництва, збудованих без дозволу на виконання будівельних робіт // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2015. – № 10. – С. 59 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/92-19>.
3. Проект Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення державного управління і децентралізації повноважень у сфері містобудування та архітектурно-будівельного контролю» від 14.07.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/discussion/proekt-zakonu-ukrayini-pro-vnesennya-zmin-do-deyakih-zakonodavchih-aktiv-ukrayini-schodo-udokonalennya-derzhavnogo-upravlinnya-72085/>.
4. Про затвердження Порядку застосування будівельних норм, розроблених на основі національних технологічних традицій, та будівельних норм, гармонізованих з нормативними документами Європейського Союзу: Постанова Кабінету Міністрів України від 23 травня 2011 р. № 547 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/547-2011-%D0%BF>.
5. Асаул А.Н., Князь И.П., Коротаева Ю.В. Теория и практика принятия решений по выходу организаций из кризиса / [А.Н. Асаул, И.П. Князь, Ю.В. Коротаева]; под ред. засл. строит. РФ, д. э. н., проф. А.Н. Асаула. – СПб.: АНО «ИПЭВ», 2007. – 224 с.

Понуровский О. И.

Харьковский национальный университет городского хозяйства
имени А. Н. Бекетова

ОСОБЕННОСТИ ПОСТКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

Резюме

Проанализировано состояние строительной отрасли Украины в условиях кризиса. Определены основные причины и последствия резкого спада процессов строительства, проанализированы нормативно-правовые и экономические аспекты регулирования строительного рынка. На основе анализа предложены пути выхода из кризисного состояния, в частности, определены основные факторы роста рынка строительства, формирования эффективной законодательной базы. Проведен анализ опыта выхода из кризиса строительной отрасли стран Европы.

Ключевые слова: строительная отрасль, кризис, инвестиции, нормативно-правовая база, эффективность работы.

Ponurovsky O. I.

O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

FEATURES OF POST-CRISIS DEVELOPMENT OF THE CONSTRUCTION INDUSTRY IN UKRAINE

Summary

The paper analysis construction industry Ukraine in the conditions of crisis. Main reasons and consequence sharp lowering processes of construction, analysis legal and economic aspects of the regulation of the construction market had been determined. Based on the analysis have been proposed ways out of the crisis, in particular, had been treated main growth factors growth of the construction market, formation effective legislative framework and shows analysis experience out of the crisis of the construction industry in Europe.

Keywords: construction industry, crisis, investment, legal framework, operational efficiency.

УДК 631.1/338.4

Постоєнко К. І.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Досліджено роль держави у розвитку продовольчого ринку через аграрний сектор України, яка полягає у впровадженні реформ й створенні умов для ефективного виробництва сільськогосподарської продукції шляхом надання фінансових дотацій та різного виду підтримок. Оцінено сільське господарство, що є життєво важливою галуззю господарства України, в якому виробляється більш як 50% продукції АПК і де саме держава регулює і контролює процес виробництва. Розглянуто вплив держави на врегулювання процесів, що діють на ринку продовольства для забезпечення стабільної продовольчої безпеки за рахунок: оновлення нормативно-законодавчої бази для удосконалення земельних відносин, запровадження податкових пільг, дотацій, субсидій для учасників інвестиційного процесу, щоб покращити інвестиційний клімат в АПК, збільшення державних капітальних вкладень, підвищення платоспроможності населення, запровадження соціальних гарантій, підтримки малозабезпечених верств населення тощо. Розглянуто реформи, що проводить уряд в аграрному секторі.

Ключові слова: продовольчий ринок, продовольча безпека, державна фінансова підтримка, аграрний сектор, сільське господарство, продовольство, дотації, реформи, державні проекти.

Постановка проблеми. Найважливішим елементом системи життєзабезпечення людини і населення країни є продовольство. Забезпечення населення продовольством здійснює ринок продовольчих товарів, що являє собою сукупність економічних взаємовідносин щодо виробництва, розподілу, обміну та споживання харчових продуктів із метою задоволення в них суспільних потреб та отримання доходу усіма його суб'єктами у відповідності з роллю і значенням виконуваних ними функцій [1, с. 28]. Контроль, оцінку та моніторинг цього забезпечення відображає продовольча безпека, що входить до складу економічної безпеки та сприяє збереженню продовольчої незалежності держави. Регулювання ринку продовольства, в тому числі продовольчої безпеки, здійснює держава.

Виробником самого продовольства є аграрний сектор, що входить до складу національної еко-

номіки, в якій здійснюється виробництво сільськогосподарської продукції для споживання населенням та переробки промисловістю. Сільське господарство є життєво важливою галуззю господарства України, де виробляється більш 50% продукції АПК і яка спеціалізується на виробництві продуктів харчування для населення, сировини для промисловості і експортних товарів для зовнішньої торгівлі. І саме держава повинна регулювати і контролювати процес виробництва, а також гарантувати населенню захищеність життєвих інтересів через безперешкодний економічний доступ до якісних продуктів харчування у достатній кількості з метою підтримання звичайної життєвої діяльності організму людини.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми державного регулювання продовольчого ринку, продовольчої безпеки, аграрного секто-

ра вивчало багато вчених, зокрема, Л. Дейнеко, П. Саблук, М. Хорунжий та ін. В тому числі Л. Дейнеко займається проблемами харчової промисловості, П. Саблук – продовольчою безпекою, а М. Хорунжий досліджує агропромисловий комплекс і продовольчу безпеку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питання розвитку аграрного сектора набуло нового значення після вступу України до СОТ та взяття Україною напрому щодо набуття асоційованого членства в ЄС. Тому важливу роль у розвитку даного сектора повинна відігравати держава, впроваджуючи реформи й створюючи умови для ефективного виробництва сільськогосподарської продукції шляхом надання фінансових дотацій.

Метою статті є визначення пріоритетних напрямків та інструментів впливу держави на ринок продовольчих товарів через фінансову підтримку аграрного сектора.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні більше 1 млрд. людей на планеті страждають від хронічного голоду, і ця цифра збільшується. Без збільшення обсягів продовольчого забезпечення вона зростатиме. Україна, маючи плодючі ґрунти та велику площу земельних ресурсів (36,6 млн. га землі від загальної площі 60,37 млн. га задіяно в сільському господарстві), може допомогти нагодувати світ.

Аграрний сектор є частиною національної економіки, в якій здійснюється виробництво сільськогосподарської продукції для споживання населенням та переробки промисловістю. Це визначає основні критерії розвитку цього сектору. Чи спроможний аграрний сектор економіки України здійснювати таке забезпечення в повному обсязі? Так, може. І про це свідчить наступна інформація.

В 2012 р. вперше за роки незалежності в державному інтервенційному фонді сформовані продовольчі запаси в повному обсязі у відповідності до світових норм. Так, в державному інтервенційному фонді накопичено всього 1,9 млн. т зерна (в т. ч. 1,7 млн. т пшениці, 143,1 тис. т жита, 11,3 тис. т гречки, 20,5 тис. т кукурудзи), 12,3 тис. т борошна, 176 тис. т цукру, 1,7 тис. т вершкового масла, 1,3 тис. т сухого молока. Це дозволяє підтримувати стабільні ціни на ринку продовольчих товарів [2].

За останні роки збільшилось виробництво овочів та фруктів, і в 2012 р. було зібрано 9,1 млн. т овочів, 1,9 млн. т плодів і ягід, 490 тис. т винограду.

Крім виробництва, відбувається і розбудова сучасної продовольчої логістики. В 2012 р. побудовано 38,0 га нових теплиць – це на 26,0 га більше, ніж у 2011 р., а також введено в дію 10 фруктоховищ ємністю 22 тис. т. Також розбудовуються оптові ринки сільськогосподарської продукції. Це свідчить про державну фінансову підтримку, передбачену Законом України № 1561 «Про оптові ринки сільськогосподарської продукції» від 25 червня 2009 р. У 2012 р. вона становила 248 млн. грн., і це на 38 млн. грн. більше за 2011 р. Оптові ринки є позитивом. У 2012 р. вони реалізували 1 млн. т продукції за стабільними цінами і без участі зайвих посередників 3 млн. покупців [2].

Крім рослинницької галузі, існує ще й тваринницька, яка також розвивається у бік збільшення виробництва. Наприклад, виробництво молока у 2012 р. зросло на 2,7% від 2011 р., м'яса – на 2,2%, яєць – на 1,7%. Державна підтримка сприяла нарощенню поголів'я худоби. Наприклад, протягом 2012 р. поголів'я великої рогатої худоби (ВРХ) зросло на 10,1%, свиней – на 8,1%, птиці – на 18,9% (табл. 1) [2].

Отже, аграрний сектор економіки України набув сталого розвитку. Та для підтримки такого стану потрібно продовжувати реформування даного сектору.

Продовження реформування сільського господарства забезпечить: спрямування аграрної політики на збалансований розвиток виробничої та соціальної складових розвитку українського села; забезпечення продовольчої безпеки на основі подальшого зростання обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, підвищення продуктивності й ефективності галузей з метою реалізації виробничого потенціалу; стимулювання експорту сільськогосподарської продукції та харчових продуктів [3].

Розвиток аграрного сектору не може існувати без державної підтримки, що регулюється Законом України «Про державну підтримку сільського господарства України». Цей Закон визначає основні державної політики у бюджетній, кредитній, цінovій, регуляторній та інших сферах державного управління щодо стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції та розвитку аграрного ринку, а також забезпечення продовольчої безпеки населення (табл. 1) [4].

Отже, аграрний сектор національної економіки України розвивається з допомогою реформування та державної підтримки. За даними прес-служби уряду, в 2012 р. на підтримку АПК було виділено 39,9 млрд. грн., що на 3,9 млрд. грн., або на 10,8% більше проти 2011 р.

Крім того, проведення в Україні не виважених економічних реформ призвело до збитковості біля 30% сільськогосподарських виробників за рахунок наступних проблем: відсутність ефективного механізму регулювання агропродовольчого ринку, відсутність ефективної підтримки виробників, відсутність стабільних кредитних ресурсів, фінансова неспроможність впроваджувати нові технології (внаслідок низької дохідності виробництва), використання фізично важкої ручної праці, низький рівень оплати праці (середньомісячна заробітна плата у сільськогосподарському виробництві, за даними Держстату, у квітні 2013 р. становила 2 250 грн., а у середньому по Україні – 3 233 грн.), вплив робочої сили, низька рентабельність (пов'язана з цінами на сільськогосподарську продукцію, встановленими переробними підприємствами), низький рівень споживання основних продуктів харчування на душу населення, малий обсяг виробництва сільськогосподарської продукції тощо.

Найвні проблеми створюють загрозу продовольчій безпеці, тому для вирішення цих проблем Інститутом аграрної економіки було розроблено Стратегію розвитку сільського господарства України на період до 2020 р. Крім того, держава спрямувала свій вплив на врегулювання процесів на ринку продовольства і забезпечення стабільної продовольчої безпеки за рахунок: оновлення нормативно-законодавчої бази для удосконалення земельних відносин, запровадження податкових пільг, дотацій, субсидій для учасників інвестиційного процесу, щоб покращити інвестиційний клімат в АПК, збільшення державних капітальних вкладень, підвищення платоспроможності населення, запровадження соціальних гарантій, підтримки малозабезпечених верств населення та ін.

Вирішення даних проблем вже дало результати, і це відзначив О. Сень, заступник міністра аграрної політики і продовольства України на 5-му щорічному форумі Інституту Адама Сміта «Агробізнес України», що пройшов в м. Київ 12–14 березня 2013 р. Він відзначив тенденцію розвитку вітчизняного АПК. Підприємства демонструють стабільні показники в роботі, як наслідок, зростання виробництва валової сільгосппродукції становить 12,8%, приріст харчової промисловості – 4,5%, середньорічне виробництво зерна сягає 47 млн. т. Намітив чинивник і напрями, куди слід рухатися більш інтенсивно в галузі, – інвестувати у тваринництво та технічне переоснащення.

Таблиця 1

Напрями державної підтримки

Державна підтримка	Законодавчі акти, якими регулюється	Практичні результати
Дотації за утримання молодняку великої рогатої худоби	Постанова КМУ № 246 від 2 березня 2011 р. «Про затвердження Порядку використання сум податку на додану вартість, сплачених переробними підприємствами до спеціального фонду державного бюджету» (зі змінами)	В 2012 р. на видачу дотації було виділено 57,5 млн. грн., і це сприяло зростанню поголів'я ВРХ на 0,5% до 2011 р.
Часткове відшкодування фізичним особам витрат на закупівлю установки індивідуального доїння	Постанова КМУ № 246 від 2 березня 2011 р. «Про затвердження Порядку використання сум податку на додану вартість, сплачених переробними підприємствами до спеціального фонду державного бюджету» (зі змінами)	В 2012 р. фізичним особам за закуплені 1620 установок для часткового відшкодування було нараховано більш як 7,1 млн. грн. Це сприяло покращенню якості молока.
Дотації за продажу на переробні підприємства худобу	Постанова КМУ № 246 від 2 березня 2011 р. «Про затвердження Порядку використання сум податку на додану вартість, сплачених переробними підприємствами до спеціального фонду державного бюджету» (зі змінами)	В 2012 р. для надання дотацій з державного бюджету було виділено 67,8 млн. грн.
Часткове відшкодування вартості закуплених племінних телиць, нетелей та корів молочного, м'ясного та комбінованого напрямів	Постанова КМУ № 246 від 2 березня 2011 р. «Про затвердження Порядку використання сум податку на додану вартість, сплачених переробними підприємствами до спеціального фонду державного бюджету» (зі змінами)	В 2012 р. на часткове відшкодування було виділено 84,8 млн. грн. та з них виплачено 20,1 млн. грн. за закуплені 35 сільськогосподарськими підприємствами 3120 голів худоби.
Дотації за приріст корів молочного та комбінованого напрямку продуктивності власного відтворення	Постанова КМУ № 282 від 18 березня 2009 р. «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті, для розвитку тваринництва»	В 2012 р. для надання дотацій з державного бюджету було виділено 45,0 млн. грн.
Часткове відшкодування вартості будівництва та реконструкції тваринницьких ферм і комплексів та підприємств із виробництва комбікормів		В 2012 р. на часткове відшкодування було виділено 200,0 млн. грн.
Розвиток виноградарства, садівництва та хмелярства	Постанова КМУ № 587 від 15.07.2005 р. «Про затвердження Порядку справлення збору та використання коштів на розвиток виноградарства, садівництва та хмелярства» (редакція від 17.04.2012 р.)	Було підтримано близько 650 категорій господарств, що посприяло збільшенню обсягів виробництва фруктів, винограду, хмелю та продуктам їх переробки, а також підвищенню конкурентоспроможності виробників.
Пересів озимих зернових культур	Постанова КМУ № 278 від 19 березня 2012 р. «Питання надання державної підтримки галузі рослинництва для пересіву у 2012 р. озимих зернових культур»	Дана підтримка мінімізувала витрати сільгоспвиробників від загублених посівів озимих зернових культур.
Створення та забезпечення резервного запасу сортового та гібридного насіння	Розпорядження КМУ № 142 від 21.03.2012 р. «Про затвердження обсягів формування державного резервного насінневого фонду на 2012 рік»	В 2012 р. було видано 2,4 тис. т насіння.
Селекція в рослинництві	Постанова КМУ № 232 від 18.03.2009 р. «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для селекції в рослинництві» (зі змінами)	Обсяг компенсації втрат на виробництво 1 т оригінального насіння в 2012 р. складав близько 822 грн. проти 816 грн. у 2011 р.
Часткове відшкодування вартості будівництва нових тепличних комплексів	Постанова КМУ № 305 від 02.03.2011 р. «Про затвердження Порядку використання коштів на часткове відшкодування вартості будівництва нових тепличних комплексів»	В 2012 р. було виділено 31,4 млн. грн. Даними коштами була погашена заборгованість попередніх років.
Підтримка сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів	Постанова КМУ № 272 від 9 березня 2011 р. «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для підтримки сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів»	Дана підтримка сприяє збільшенню обсягів наданих послуг та виробленої продукції, зменшенню витрат і збільшенню доходів членів кооперативу при веденні господарської діяльності. В 2012 р. для фінансування було виділено 5 млн. грн.
Надання кредитів фермерським господарствам	Постанова КМУ № 1102 від 25 серпня 2004 р. «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для надання підтримки фермерським господарствам»	Фінансова підтримка надається строком до п'яти років в сумі до 250 тис. грн. на придбання техніки, обладнання, поновлення об'єктів коштів, виробництво та переробку сільськогосподарської продукції, будівництво та реконструкцію виробничих і не виробничих приміщень, зрошення і меліорацію земель, закладання багаторічних насаджень.
Здешевлення страхових платежів (премій) для сільськогосподарських товаровиробників		Компенсація надається до 50% вартості страхового платежу для захисту майнових інтересів сільськогосподарських товаровиробників та забезпечення стабільності виробництва у сільському господарстві.
Механізм здешевлення кредитів та компенсації лізингових платежів	Постанова КМУ № 794 від 11 серпня 2010 р. «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для здійснення фінансової підтримки суб'єктів господарювання агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредитів та компенсації лізингових платежів» (зі змінами)	Компенсуються відсоткові ставки за кредитами та лізингові платежі за техніку та обладнання, що придбані на умовах фінансового лізингу.
Створення оптових ринків сільськогосподарського призначення (ОРСП)	Закон України «Про оптові ринки сільськогосподарського призначення», Постанова КМУ № 893 від 29.09.2010 р.	Компенсація витрат на створення ОРСП. Статус оптового ринку отримали 11 юридичних осіб.

Джерело: [2; 3; 5]

Зі слів заступника профільного міністра, наразі в Україні проінвестовано 153 проекти у тваринництві, що в майбутньому повинно вплинути на збільшення обсягів виробництва молока – на 4% та м'яса – на 4,5% [6].

Л. Козаченко повідомив, що інвестиції в Україну в 2012 р. становили 4,5 млрд. доларів. За останніх 20 років у сільське господарство України було вкладено 1 млрд. доларів із-за кордону. Однак необхідно більше 70 млрд. дол., аби вийти на таку урожайність, котра забезпечувала б 3 млрд. дол. для логістичної системи України [6].

Після революційних подій, що пройшли в 2013–2014 рр., була переглянута політика щодо реформування аграрного сектора, і вже це дало позитивні тенденції.

Агропромисловий комплекс знову на межі великих реформ. Про них марили міністри М. Присяжнюк, який дуже хотів почати з перебудови спиртової галузі, ліквідувати в ній кримінал і запустити в 2013 р. ринок землі; Ігор Швайка, який повторював думки про створення Земельного банку, сприятливий податковий режим для аграріїв, і сьогодні ці ідеї продовжує розвивати міністр агрополітики О. Павленко. Причому саме з його приходом всі «замки з піску» трансформувалися у цілком конкретну стратегію реформування аграрної галузі [7].

В основі реформи АПК лежить концепція, що базується на трьох складових.

Перша – дотримання декларативних документів а-ля стратегія «Україна – 2020», програма діяльності уряду, коаліційна угода і цілком відчутна Асоціація між Україною та ЄС [7].

Друга складова – нова продовольча політика і міжнародна допомога. Ці принципи теж неодноразово озвучувалися: підвищення якості продукції, полегшення роботи фермерам за рахунок дерегуляції, залучення міжнародних кредиторів і консультантів (МВФ, Світовий банк, ЄІВ, ЄБРР), які повинні забезпечити приплив інвестицій у галузь [7].

Третій елемент концепції – подальша євроінтеграція, поліпшення бізнес-клімату, підвищення ефективності управління державними активами. В цей пункт не дуже віриться, враховуючи досвід багатьох десятиліть, що довели – з держави власник, м'яко кажучи, ніякий [7].

Міністр аграрної політики та продовольства України О. Павленко під час засідання колегії аграрного відомства доповів позитивні результати роботи команди Міністерства аграрної політики та уряду загалом у 2015 р. Результати полягають в наступному. В бюджеті вдалося передбачити 550 млн. грн. для здешевлення кредитних коштів для аграріїв та підтримки тваринництва завдяки підтримки з боку Кабінету Міністрів України. Для підтримки виробників було введено форвардну програму Аграрного фонду, який вже проавансував виробників на рівні 780 млн. грн. Перспективними є програми аграрного страхування та аграрних розписок, яку міністерство запроваджує спільно з ІФС. Міністерство контролює питання – пільговий спецрежим ПДВ, який є одним з найдієвіших механізмів державної допомоги галузі [8].

Заступник Міністра аграрної політики та продовольства з питань євроінтеграції В. Рутіцька наголосила, що в рамках проекту Єдиної комплексної Стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 рр. важливими є підтримка реформ і гармонізація законодавства відповідно до підписаної Коаліційної угоди. Відповідно до документу, в Україні впроваджується проект «Земельне законодавство» зі створенням транспарентного земельного кадастру. Також реалізовано проект «Аграрні розписки», що надає можливість малим і середнім виробникам отримати доступ до оборотного капіталу, за рахунок майбутнього вро-

жаю. Відповідний проект є зручним інструментом фінансування для малих та середніх сільгоспвиробників. За її словами, також важливим проектом є концепція відновлення системи зрошення Півдня України. «Спільно зі Світовим банком працюємо над запровадженням відповідного проекту в Одеській, Херсонській, Запорізькій та Миколаївській областях. Це саме ті області, які потерпають від недостатньої кількості водних ресурсів» [8].

Також О. Павленко підкреслив, що міністерство налагодило відкритий та конструктивний діалог з громадянським суспільством та міжнародними партнерами. Фінансові донори з Канади та Ізраїлю беруть участь в реалізації проектів розвитку сільських територій. Спільно з Єврокомісією створено вісім робочих груп та 24 підгрупи. Їх діяльність охоплює всю сферу реформування агросектору, а результатом роботи стане комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 рр. [8].

Міністр нагадав, що Україна досягла рекордного показника експорту зернових за роки незалежності – майже 34 млн. т. Збільшено обсяги експорту за основними позиціями. Зокрема, за п'ять місяців 2015 р. експорт м'яса птиці зріс на 8%, соєвого шроту на 70%, а олії – на 15%. Україна посідає перше місце у світі за експортом соняшникової олії, третє – за кукурудзою, четверте – за ячменем, сьоме та восьме – за соєю і курятиною відповідно. «За 10 років країна наростила аграрний експорт у 3,6 рази – до 17 млрд. доларів. Вага сільського господарства – більше третини загального експорту та 12% в загальному обсязі ВВП. Аграрний експорт забезпечує чисте надходження валюти в країну до 30 млн. доларів щодня», – сказав О. Павленко [8].

Міністр наголосив, що збільшити експортні показники дозволила диверсифікація зовнішньої торгівлі з російського ринку на азійський, європейський та африканський. «З багатьох позицій вдалося компенсувати втрати. Наприклад, експорт до Азії та Близького Сходу зріс на 10%, до країн ЄС – на 6%. Сьогодні ми годуємо 140 мільйонів людей на планеті. Це серйозна цифра», – сказав міністр [8].

Він також підкреслив, що не менш важливе завдання міністерства – забезпечення внутрішньої продовольчої безпеки. Дієвим інструментом у цьому контексті стало підписання Меморандуму між Мінагрополітики та експортерами зерна. Його мета – стабілізація ринку зерна в Україні та забезпечення прогнозованого експорту [8].

Висновки і пропозиції. В результаті дослідження впливу держави на ринок продовольчих товарів через фінансову підтримку аграрного сектора було визначено основні її інструменти, а саме: дотації, кредити, компенсації тощо. Практичні результати по отриманню державної підтримки було висвітлено у таблиці 1.

Вивчивши більш детально реформи, що проводить у 2015 р. Міністерство аграрної політики та продовольства України разом із урядом, ми дійшли висновків.

По-перше, Верховна Рада України не поспішає приймати законопроекти для реалізації реформи в аграрному секторі.

По-друге, Міністерством аграрної політики та продовольства України ініційовано та реалізовано державну підтримку АПК, що полягає у:

- виділенні у 2015 р. додаткових 550 млн. грн. на компенсацію відсоткових ставок за кредитами (300 млн. грн.) та підтримку тваринництва (250 млн. грн.);
- можливості дрібних виробників отримувати державну підтримку у галузі тваринництва;
- економії від сплати єдиного податку;

– проведені роз'яснювальні роботи серед виробників сільськогосподарської продукції по експорту до ЄС.

По-третє, Мінагрополітики та продовольства України працює над:

– відміною більш як 100 дозвільних документів;

– залученням інвестицій міжнародних фінансових установ та країн;

– розробленням концепції розвитку сільських територій через стимулювання підприємницької діяльності;

– проектами «Аграрне страхування» та «Аграрні розписки», що запроваджуються спільно з IFC;

– укладанням Меморандуму про взаємовідносини з Канадою та Ізраїлем щодо підтримки українських аграріїв (400 млн. грн.);

– проектом «Земельне законодавство» зі створенням транспарентного земельного кадастру.

По-четверте, для просування вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції на зовнішній ринок потрібно переходити на нові стандарти виробництва. Але для переходу потрібні колосальні ресурси, яких у держави немає.

По-п'яте, потрібно вводити в законодавство зміни щодо прозорості діяльності Аграрного фонду та Державного резерву.

По-шосте, сформувати державний мобілізаційний продовольчий резерв.

Список літератури:

1. Дейнеко Л.В. Розвиток харчової промисловості України в умовах ринкових перетворень: Проблеми теорії і практики / Л.В. Дейнеко. – К.: Знання, 1999. – 331 с.
2. Міністерство аграрної політики та продовольства України: Аграрний комплекс – локомотив вітчизняної економіки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/apk?nid=3388>.
3. Міністерство аграрної політики та продовольства України: Аграрна реформа в дії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/apk?nid=3390>.
4. Про державну підтримку сільського господарства України: Закон України від 24 червня 2004 р. № 1877-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukr-kodeksy.com/pro_derzhavnu_pidtrimku_silskogo_gospodarstva.htm.
5. Міністерство аграрної політики та продовольства України: Ініціатива «РІДНЕ СЕЛЮ» Практичні кроки. Господарства населення та сільськогосподарська кооперація. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/apk?nid=3389>.
6. Степанюк О. Агробізнес крізь призму аналізу / О. Степанюк // Агробізнес сьогодні». – 2013. – № 6 (253) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/component/content/article/1541.html?ed=80>.
7. Реформа АПК: відстрочені обіцянки фермерам і виробникам [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/uk/pressroom?nid=17356>.
8. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node>.

Постоечко К. И.

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Резюме

Исследована роль государства в развитии продовольственного рынка через аграрный сектор Украины, которая заключается во внедрении реформ и создании условий для эффективного производства сельскохозяйственной продукции путем предоставления финансовых дотаций и разного вида поддержек. Оценено сельское хозяйство, являющееся жизненно важной отраслью хозяйства Украины, в котором производится более 50% продукции АПК и где именно государство регулирует и контролирует процесс производства. Рассмотрено влияние государства на урегулирование процессов, действующих на рынке продовольствия для обеспечения стабильной продовольственной безопасности за счет: обновления нормативно-законодательной базы для усовершенствования земельных отношений, введения налоговых льгот, дотаций, субсидий для участников инвестиционного процесса, чтобы улучшить инвестиционный климат в АПК, увеличения государственных капитальных вложений, повышения платежеспособности населения, введения социальных гарантий, поддержки малообеспеченных слоев населения и тому подобное. Рассмотрены реформы, которые проводит правительство в аграрном секторе.

Ключевые слова: продовольственный рынок, продовольственная безопасность, государственная финансовая поддержка, аграрный сектор, сельское хозяйство, продовольствие, дотации, реформы, государственные проекты.

Postoenko K. I.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

FEATURES OF STATE SUPPORT OF THE FOOD MARKET IN MODERN CONDITIONS

Summary

The role of the state in the development of the food market for the agricultural sector of Ukraine, which includes the implementation of reforms and creating conditions for the efficient production of agricultural goods by providing financial support of various types, was distinguished. Agriculture is recognized as a vital sector of the economy of Ukraine which produces more than 50% of agricultural products, especially where the government regulates and controls the production process. The influence of the state on the settlement processes operating at the food market to ensure a sustainable food security includes: an update of the regulatory legal framework for improvement of land relations, the introduction of tax incentives, subsidies, subsidies for participants of the investment process to improve the investment climate in agriculture, the increase in state capital investments to improve the purchasing power of the population, the introduction of social security, support of the poor, etc. The reforms conducted by the government in the agricultural sector were considered.

Keywords: food market, food security, government financial support, agricultural sector, agriculture, food, donations, reforming, public projects.

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 336.631.11.16:338

Крюкова І. О.

Одеський державний аграрний університет

НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ДОМІНАНТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ

У статті представлено основні методологічні підходи до дослідження фінансової безпеки підприємств, визначено її сутність з позицій потокової концепції фінансового управління. Проаналізовано головні ризики і загрози фінансовій безпеці підприємств АПВ в сучасних умовах господарювання. Обґрунтовано склад елементів системи управління фінансовою безпекою в розрізі їх базових блоків та ключові принципи її забезпечення в АПВ. Акцентовано увагу на формуванні системи управління ризиками підприємств у контексті пошуку ефективних механізмів нейтралізації зовнішніх і внутрішніх загроз.

Ключові слова: фінансова безпека, система управління фінансовою безпекою, потокові концепції, фінансові потоки, ризики і загрози, підприємства агропродовольчої сфери.

Постановка проблеми. В сучасних умовах фінансової нестабільності, диспропорціях та різновекторності руху фінансових потоків, економічних труднощів здійснення фінансових і інноваційних процесів в агропродовольчій сфері національної економіки особливого значення набуває формування ефективної системи протидії фінансового менеджменту деструктивному впливу зовнішніх і внутрішніх загроз розвитку суб'єктів галузі. Науково-теоретична та методологічна спадщина фінансової науки створила фундаментальні основи для дослідження економічних процесів і явищ, що відбуваються в економіці, для забезпечення розширеного відтворення кінцевого продукту АПВ та продовольчої безпеки країни. Надзвичайно важливого значення у цьому контексті набуває проблема забезпечення належного рівня фінансової безпеки підприємств галузі, яка в значній мірі визначає успішність розвитку сукупності інтегрованих сфер і видів діяльності АПВ, забезпечення продовольчої безпеки країни, підвищення рівня добробуту і якості життя нації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукових розробок і публікацій, присвячених обраній проблематиці, показує, що питання забезпечення фінансової безпеки постає в центрі уваги як вітчизняних, так і зарубіжних вчених-економістів. За останні роки значної актуальності набувають пропозиції, пов'язані з формуванням ефективної фінальної архітектури та розробкою дієвої системи антикризового менеджменту на різних рівнях господарювання. Значний внесок у розвиток теорії та методології зазначених наукових аспектів внесли такі відомі вчені-економісти, як: О.В. Ареф'єва, І.О. Бланк, М.Я. Дем'яненко, В.М. Геєць, К.С. Горячева, І.Ю. Гришова, Т.Б. Кузенко, Б.Й. Пасхавер, А.Ю. Присяжнюк, П.А. Стецюк, І.Б. Хома, А.В. Чупіс та ін.

Вирішення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність потужних методичних підходів та вагомих наукових праць у предметній площині забезпечення фінансової безпеки підприємств, загострення системних ризиків і загроз зовнішнього та внутрішнього середовища нівелюють результативність існуючих механізмів та інструментів протидії загрозливим факторам економічного оточення з боку підприємств АПВ та об'єктивно вимагають комплексу

заходів з адаптації вітчизняної методики управління системою фінансової безпеки до вимог ринку у контексті євроінтеграційної парадигми та зростання рівня конкурентних загроз, що зумовлює доцільність проведення подальших наукових досліджень у даному напрямі.

Мета статті полягає у дослідженні науково-теоретичних засад формування сучасної системи управління фінансовою безпекою підприємств агропродовольчої сфери, яка спрямована на створення сприятливих передумов для реалізації головних фінансових інтересів власників бізнесу в контексті потокових концепцій управління.

Виклад основного матеріалу. Складність і багатогранність дефініції «фінансова безпека» зумовлюють відсутність єдиного методичного підходу до визначення її сутності та основних складових. Дослідження науково-теоретичних і методичних аспектів гносеологічного визначення сутності і змісту дефініції «фінансова безпека» показали наявність декількох концепцій, у призмі яких вчені трактують предмет її наукового інтересу. У науковій літературі основними підходами є: 1) ресурсний підхід (визначає характер фінансового управління безпекою життєдіяльності господарюючого суб'єкта з позицій ефективності використання ресурсів та оцінки джерел їх формування); 2) ресурсно-функціональний підхід (при якому головним критерієм фінансової безпеки виступає реалізація стратегічних фінансових завдань за певного рівня результативності використання фінансових ресурсів); 3) статистичний підхід (передбачає досягнення збалансованості, стійкості фінансової системи до внутрішніх та зовнішніх негативних впливів, здатності попередити зовнішню фінансову експансію та забезпечити економічне зростання); 4) нормативно-правовий підхід (зорієнтований на створення правих умов мінімізації можливостей зловживання фінансовими ресурсами).

В сучасних умовах, коли кризова ситуація звернула увагу фінансових менеджерів на обґрунтування та реалізацію гнучких концепцій управління господарською діяльністю, постало питання забезпечення сталого розвитку та розробки механізму протидії загрозам при мінімальному забезпеченні фінансовими ресурсами. Ми поділяємо думку вчених, які в якості такого методичного підходу вважають системно-потоковий підхід, використання методологічних засад якого дозволяє прийма-

ти ефективні управлінські рішення та забезпечити відповідний рівень фінансової безпеки [4, с. 90; 5, с. 101]. З урахуванням нерозривності механізму формування та взаємодії усіх видів ресурсів, фінансових потоків, фінансових результатів та фінансової стійкості підприємства, вважаємо доцільним розглядати фінансову безпеку у призмі концепції управління фінансовими потоками. У такому спектрі фінансова безпека підприємства може розглядатися як здатність до ефективного управління фінансовими потоками, що дозволяє забезпечити стійкий фінансовий стан, реалізацію фінансової стратегії та протидію наявним чи потенційним загрозам сталого розвитку підприємства.

Фінансова безпека підприємств агропродовольчої сфери з погляду формування, трансформації та використання фінансових потоків має комплексний характер і передбачає:

- оптимізацію обсягу та джерел формування фінансових ресурсів (власних та залучених), які визначають обсяг в структуру всього капіталу;
- пошук механізму ефективного розміщення фінансових ресурсів в активах підприємства (матеріальних та нематеріальних) з урахуванням фактора ліквідності та стійкого фінансового стану;
- покращення фінансових результатів діяльності, збільшення ринкової вартості бізнесу та реалізацію інтересів власників;
- можливість сталого розвитку та протистояння внутрішнім і зовнішнім ризикам у коротко- та довгостроковому періоді.

В сучасних умовах господарювання підприємств АПВ на їх діяльність здійснює вплив значна кількість загроз, дія яких призводить до втрати прибутку, погіршення фінансового становища та зниження ринкової вартості підприємства. І.А. Бланк загрози фінансовим інтересам розглядає як «форму вираження їх протиріч з фінансовим середовищем функціонування підприємства, яка відображає реальну чи потенційну

можливість прояву деструктивної дії різних факторів та умов на їх реалізацію в процесі фінансового розвитку і яка призводить до прямого чи непрямого економічного збитку» [1, с. 152]. Під загрозами В.В. Орлова розуміє сукупність умов, процесів, факторів, що перешкоджають реалізації пріоритетних фінансових інтересів підприємства [7, с. 268]. Функціонування агропромислових підприємств здійснюється в умовах посилення та загострення загроз різного характеру і походження. Вони кількісно взаємопроникають і функціонально взаємодію між собою. Загрози у техніко-технологічній сфері призводять до зростання рівня трудових витрат і зниженню фінансової результативності діяльності. Загрози у сфері несвоєчасної локалізації та розміщення фінансових потоків призводять до зниження рівня ліквідності та фінансової стабільності діяльності. У зв'язку з цим,

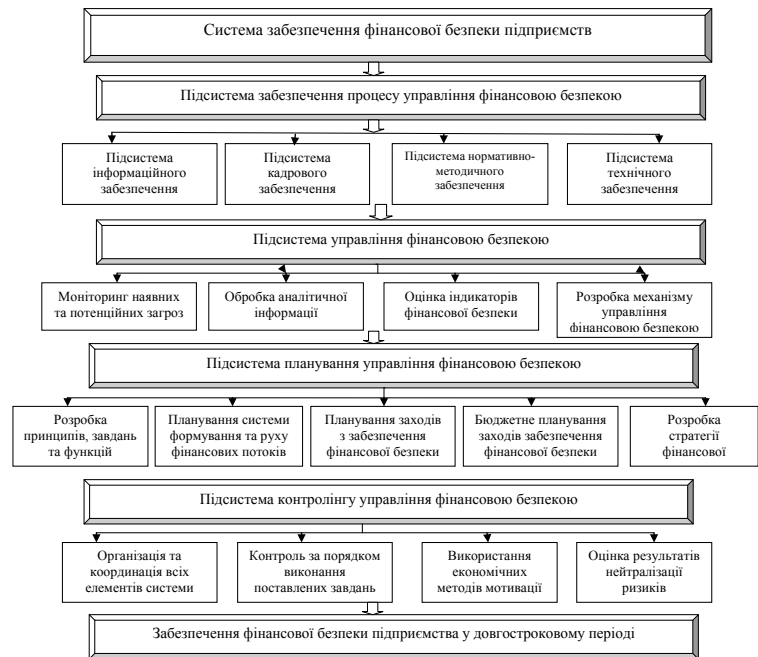


Рис. 1. Система управління забезпеченням фінансової безпеки підприємства

Таблиця 1

Основні загрози фінансовій безпеці підприємств агропродовольчої сфери України

Загрози фінансовій безпеці підприємств		
Зовнішні загрози	Сфера загроз	Внутрішні загрози
Недоступність довгострокових кредитних ресурсів; Зростання рівня інфляції; Уповільнення платіжного обороту; Недосконалі механізми державної підтримки галузі; Ступінь залежності переробних підприємств від зовнішніх джерел фінансування; Ступінь концентрації активів в галузі	Ризики у фінансовій сфері	Неефективна політика формування та розміщення фінансових потоків: – зниження якості та оборотності дебіторської заборгованості; – нарощування кредиторської заборгованості; – неефективна політика рефінансування капіталу; – висока середньозважена вартість капіталу; – низький рівень інвестиційної активності
Уповільнення темпів техніко-технологічної модернізації, складність о трансферу технологій	Ризики у техніко-технологічній сфері	Низький рівень інноваційної активності підприємств Зношеність матеріально-технічної бази Сезонність поставок сировини Виробництво продукції з неприродної сировини
Зниження платоспроможного попиту населення Нерозвиненість ринкової інфраструктури Спад ринкової кон'юнктури	Ризики в маркетинговій сфері	Відсутність маркетингових досліджень та реклами Неефективна цінова політика
Скорочення чисельності працездатного населення Низький розмір заробітної плати Зниження рівня добробуту населення Недостатня кількість кваліфікованих працівників	Ризики у соціальній сфері	Низький рівень кваліфікації працівників Низька ступінь мотивації персоналу Відсутність програм соціального розвитку Низький рівень соціальної ідентифікованості підприємств
Низький рівень правової захищеності суб'єктів господарювання Висока ступінь тінізації економіки	Ризики в інституціональній сфері	Низька ефективність фінансового менеджменту Нераціональна організаційна структура Відсутність системи планування та прогнозування діяльності

в процесі ідентифікації та оцінки загроз необхідним є застосування комплексного методичного підходу, який враховує всі причинно-наслідкові зв'язки в часовому та в просторовому розрізі.

Вітчизняна та зарубіжна наукова література класифікує загрози фінансової безпеки підприємства за різними ознаками. За ступенем ймовірності В.М. Геєць і Т.С. Клебанова загрози оцінюють як неймовірні, малоймовірні, ймовірні, дуже ймовірні і цілком ймовірні. За ступенем розвитку загрози проходять чотири етапи: виникнення (зародження), експансія, стабілізація і ліквідація [3, с. 94]. Серед основних небезпек і загроз фінансовій безпеці підприємства вчені виділяють такі: скуповування акцій та боргів підприємства; наявність значних фінансових зобов'язань; низький рівень розвитку ринку капіталу; недостатньо розвинута правова система захисту інтелектуальних прав інвесторів; недосконалість механізмів економічного регулювання з боку держави; високі відсоткові ставки по кредитах [6, с. 19]. Аналіз сучасної практики вітчизняних підприємств агропродовольчої сфери дозволив виділити основні загрозливі чинники, які потенційно несуть деструктивний характер для системи їхньої фінансової безпеки (табл. 1).

Процес управління фінансовими ризиками, результатом якого має стати забезпечення фінансової безпеки підприємства, передбачає визначення основних елементів системи управління, що включає сукупність організаційних, фінансових, соціальних, техніко-технологічних, інформаційних заходів, спрямованих на якісну та кількісну реалізацію інтересів власників у ліквідації внутрішніх і зовнішніх загроз. Головною метою системи забезпечення фінансової безпеки має стати своєчасний моніторинг, ідентифікація та запобігання загрозам різноманітного характеру з метою реалізації фінансової стратегії розвитку підприємства. В якості основних елементів системи забезпечення фінансової безпеки підприємства автори виділяють такі: фінансове планування, фінансовий облік, фінансовий контроль [2, с. 151].

Проаналізувавши погляди вчених-економістів на проблему забезпечення фінансової безпеки на рівні підприємства та формування ефективної системи управління ризиками і загрозами його діяльності, складовими елементами такої системи, крім основних рівнів її формування, вважаємо доцільним визначити: об'єкт і суб'єкт фінансової безпеки, принципи і завдання забезпечення фінансової безпеки, систему індикаторів та критеріїв діагностики її рівня, дієвий механізм управління зовнішніми і внутрішніми ризиками, концепцію та стратегію існування підприємства у коротко- та довгостроковій перспективі.

Суб'єктами системи фінансової безпеки підприємств агропродовольчої сфери є фінансові менеджери, відділи, департаменти і служби, які задіяні у вирішенні основних питань фінансової діяльності підприємства та формують головні принципи і завдання функціонування господарюючого суб'єкта.

Вітчизняні дослідники в якості об'єкта фінансової безпеки підприємства виділяють, як правило, фінансову діяльність в цілому, або окремі її складові – прибуток, інвестиції, джерела та обсяги капіталу, активи, грошові потоки тощо. В якості об'єкта системи фінансової безпеки підприємств АПВ доцільно означити всі аспекти фінансово-господарської діяльності, на які спрямований вплив суб'єктів системи. Першочергове значення при управлінні об'єктами фінансової безпеки набувають процеси формування, трансформації у часі, розміщення, руху, використання та забезпечення відпо-

відного ступеня ліквідності фінансових потоків. Результативність управління фінансовими потоками в системі фінансової безпеки в значній мірі визначає ступінь внутрішніх загроз підприємства та набір методів і інструментів їх нейтралізації. Об'єктами впливу в процесі забезпечення фінансової безпеки підприємства виступають: джерела та обсяги фінансових ресурсів, структура капіталу і активів, інвестиції, сукупність фінансових ризиків, фінансові інструменти та результати фінансово-господарської діяльності (грошовий дохід, прибуток тощо). Система забезпечення фінансової безпеки підприємств з методологічної точки зору включає дві функціональних підсистеми: цільову підсистему (підсистему управління фінансовою безпекою) та підсистему забезпечення управлінського процесу (рис. 1).

Цільова підсистема управління фінансовою безпекою включає такі структурні елементи: система планування фінансової безпеки, система контролінгу. Забезпечуюча підсистема враховує: інформаційне, кадрове, технічне та нормативно-методичне забезпечення.

Таблиця 2

Принципи забезпечення фінансової безпеки підприємств

Принцип	Зміст та характеристика
нейтралізації ризиків	своєчасний моніторинг та нівелювання фактичних та потенційних загроз
гнучкість	адаптивний характер до зміни факторів зовнішнього та внутрішнього середовища
оперативність	своєчасний аналіз та оцінювання системи індикаторів і показників рівня фінансової безпеки
комплексність	комплексний характер взаємодії з іншими складовими системи фінансового менеджменту
системність	використання та узгодження всіх показників фінансово-господарської діяльності
безперервність	постійний системний моніторинг з метою своєчасної локалізації загроз
альтернативність	можливість вибору варіанта забезпечення фінансової безпеки
інформативність	належне забезпечення інформацією про внутрішній та зовнішній стан функціонування підприємства
незалежність	забезпечення оптимального рівня фінансової автономії від контрагентів ринкового середовища
результативність	досягнення стратегічних фінансових цілей підприємства
економічність	оптимальне співвідношення витрат та результатів забезпечення фінансової безпеки
синергізм	досягнення спільного ефекту від ефективної взаємодії всіх елементів системи забезпечення фінансової безпеки

Система забезпечення фінансової безпеки підприємств є основою частиною фінансового менеджменту і має ґрунтуватись на об'єктивних принципах, які постають домінуючими при обґрунтуванні стратегії розвитку підприємств, враховують специфічні особливості їх діяльності та відповідають сучасним реаліям господарської практики. Комплексний підхід до процесу формування належного рівня фінансової безпеки має бути концептуально виражений у системі принципів, функцій та завдань. Переважна частина науковців зосереджують свою увагу на методичних схемах визначення функцій, індикаторів, методів оцінки і досягнення фінансової стабільності і незалежності функціонування підприємства. Вирішення цих завдань можливе лише на підставі об-

ґрунтування логічних принципових засад системи фінансової безпеки управління. Основними принципами забезпечення фінансової безпеки підприємств АПВ мають стати такі (табл. 2).

Специфічність та галузеві особливості функціонування підприємств агропродовольчої сфери здійснюють істотний вплив на вибір і характер застосування фінансових методів, інструментів і важелів механізму забезпечення фінансової безпеки підприємств. Складний фінансовий стан підприємств АПВ, зростання ризиків інституціональної сфери і зовнішнього ринкового середовища, низький рівень інвестиційної привабливості значно ускладнюють процес пошуку та вибору відповідних форм фінансового інструментарію. Доступність та ефективність значної кількості методів впливу на фінансову діяльність унеможливорюється внаслідок недосконалого господарського механізму в агропромисловій сфері виробництва.

Наукові концепції щодо управління ризиками у сфері фінансового-господарського управління діяльністю підприємств зводяться до двох основних варіантів вирішення проблеми ліквідації наявних фінансових загроз – уникнення ризику або його утримання (зменшення дії можливих негативних наслідків), мінімізація та передача ризику. Процес нейтралізації ризиків господарської діяльності можливий за рахунок використання власних фінансових інструментів, характер застосування яких залежить від інших контрагентів агропромислового ринку, інструментів впливу, в основі дії яких лежать політика уряду та державні фінансові програми підтримки доходів виробників сфери АПВ (рис. 2).

Вибір і застосування методів управління ризиками підприємств агропродовольчої сфери передбачає наявність відповідної технології, яка базується на системі виявлення, ідентифікації, оцінювання ризиків та комплексу заходів з їх нівелювання, що використовує підприємство. Серед методів управління ризиками і загрозами підприємств можна визначити такі: уникнення ризику, його передача, нейтралізація ризикових подій. Вибір певно-

го методу передбачає використання фінансового інструментарію (набору фінансових інструментів), за допомогою яких знижується ступінь негативних наслідків або зменшується ймовірність настання загрозливих подій для функціонування і розвитку суб'єкта господарювання. В якості таких фінансових інструментів підприємство може застосовувати платіжні інструменти, кредитні та депозитні інструменти, форвардні та ф'ючерсні контракти, опціони, своп-операції, варанти.

Найбільш простим з точки зору ризик-менеджменту на підприємстві є метод усунення ймовірної ризикової події, який реалізується шляхом відмови керівництва від здійснення такої фінансової операції, відмови від господарського співробітництва із партнерами, що систематично порушують умови договорів, використання альтернативних варіантів здійснення фінансової діяльності.

Для нейтралізації ризиків господарської діяльності, що визначаються несистемним і нестабільним характером, ефективним методом ризик-менеджменту є методи утримання ризиків, серед яких виділяють диверсифікацію, лімітування, хеджування, зокрема: диверсифікація видів фінансової діяльності (використання механізму короткострокових фінансових вкладень капіталу, формування кредитного портфеля, вибір інструментів формування портфеля довгострокових вкладень), диверсифікація кредитного і депозитного портфеля, диверсифікація фондового портфеля.

Основними формами механізму лімітування фінансових ризиків підприємств агропродовольчої сфери можуть бути: ліміт розміру позикового капіталу, ліміт питомої ваги високоліквідних активів у структурі активів підприємства (використання страхового механізму ліквідної подушки), максимальний розмір комерційного кредиту, ліміт депозитних внесків в одну фінансову установу, максимальний розмір і період дебіторської і кредиторської заборгованості, ліміт вкладених активів у капітал одного підприємства, розмір грошового доходу та прибутку. Останнім часом

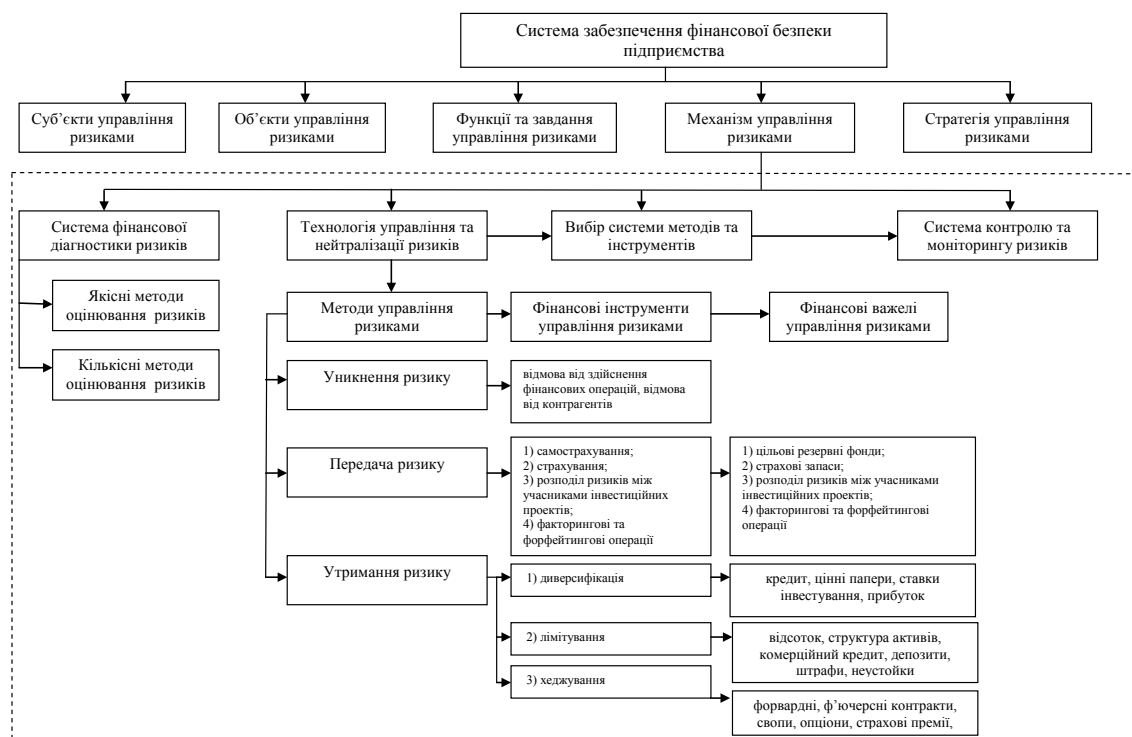


Рис. 2. Механізм управління ризиками підприємств агропродовольчої сфери

у практиці вітчизняного ризик-менеджменту активно починають використовуватися методи хеджування діяльності господарюючих суб'єктів. Такі механізми можуть бути ефективно використані при здійсненні фінансової діяльності підприємств АПВ на фондовому та валютному ринках. Основними фінансовими важелями механізму хеджування виступають укладання форвардних і ф'ючерських контрактів, хеджування за допомогою своп-операцій і опціонів, застосування страхових премій і страхових франшиз.

Механізм передачі (трансферту) фінансових ризиків діяльності реалізується за допомогою використання таких фінансових важелів, як пропорційний розподіл ризику між учасниками інвестиційних, лізингових проєктів, укладання договорів факторингу, форфейтингу, отримання консорціумних кредитів, використання інших форм поручительства.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Дослідження, проведені відносно науково-теоре-

тичних засад формування системи управління фінансовою безпекою підприємств агропродовольчої сфери, показали наявність досить потужної наукової площини, яка створює необхідні передумови організації ефективного фінансового менеджменту на рівні окремих господарюючих суб'єктів. Разом з тим слабкою ланкою в сучасній практиці фінансового управління залишаються прикладні аспекти реалізації конкретних елементів системи управління ризиками: вибір форм і інструментів, технологій усунення ризиків, діагностики загрозливих подій та системи контролю і моніторингу бізнес-середовища. Перспективи подальших наукових досліджень у даній сфері зосереджується на впровадженні у практику господарювання інноваційних потокових концепцій фінансового менеджменту, які акумулюють найбільш сучасні та дієві важелі реалізації фінансових інтересів власників агропродовольчого бізнесу – нарощування його ринкової вартості.

Список літератури:

1. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью / И.А. Бланк. – К.: Ника центр, 2004. – 784 с.
2. Васильчак С.В. Управление финансовой безопасностью предприятия / С.В. Васильчак // Вісник ЛНТУ України. – Луганськ, 2011. – С. 149-153.
3. Гесць В.М. Моделирование экономической безопасности: держава, регион, предприятие / В.М. Гесць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова та ін. [монографія]. – Харків: ВД ІНЖЕК, 2006. – 240 с.
4. Гришова И.Ю. Повышение финансовой безопасности предприятий птицеводства / И.Ю. Гришова, В.В. Бутенко // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. – Тольятти. Россия. – 2013. – № 1. – С.88-94.
5. Гришова І.Ю. Зміцнення фінансової складової економічної безпеки підприємства / І.Ю. Гришова, Т.С. Шабатура // Облік і фінанси. – № 1. – 2013. – С. 99-105.
6. Гришова І.Ю. Розробка заходів управління ризиками фінансової безпеки підприємства / І.Ю. Гришова, Т.С. Шабатура // Вісник Сумського національного аграрного університету: науково-методичний журнал. Серія: фінанси і кредит. – 2012. – № 2. – С. 15-21.
7. Орлова В.В. Ідентифікація загроз фінансовій безпеці підприємства / В.В. Орлова // Науковий вісник ЛНТУ України. – 2011. – Вип. 21. – С. 267-270.
8. Хома І.Б. Формування аналітичного інструментарію діагностики рівня фінансово-кредитної захищеності промислового підприємства: Аспекти соціально-економічного розвитку транзитивної економіки: [монографія] / під ред. д.е.н., проф. О.О. Непочатенко. – Умань: Видавець «Сочинський», 2011. – 278 с. / І.Б. Хома. – Частина 2. – Розділ 3.16. – С. 149-157.

Крюкова И. А.

Одесский государственный аграрный университет

НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ДОМИНАНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СФЕРЫ

Резюме

В статье представлены основные методические подходы к исследованию финансовой безопасности предприятий, определена ее сущность с позиций потоковой концепции финансового управления. Проанализированы основные риски и угрозы финансовой безопасности предприятий АПВ в современных условиях хозяйствования. Обоснован состав элементов системы управления финансовой безопасностью в разрезе их базисных блоков и ключевые принципы ее обеспечения в АПП. Акцентируется внимание на формировании системы управления рисками предприятий в контексте поиска эффективных механизмов нейтрализации внешних и внутренних угроз.

Ключевые слова: финансовая безопасность, система управления финансовой безопасностью, потоковые концепции, финансовые потоки, риски и угрозы, предприятия агропродовольственной сферы.

Kryukova I. A.

Odessa State Agrarian University

SCIENTIFIC AND THEORETICAL DOMINANTS OF FORMATION OF FINANCIAL SECURITY MANAGEMENT SYSTEM OF AGRO-FOOD SECTOR ENTERPRISES

Summary

The main methodological approaches to the study of financial security of dairy enterprises are presented in this article. The essence of financial security with streaming concepts of financial management has been defined. The main risks and threats to the financial security of agro industrial enterprises in modern conditions of managing are analyzed. Some elements of the system of management of financial security have been based here. It is proved, that formation of a risk management system enterprise in the context of a search for effective mechanisms to neutralize external and internal threats needed special attention.

Keywords: financial security, financial security management system, streaming concept, financial flows, risks and threats, agro-food enterprises.

УДК 62.002.6.003.1.001.33

Латишев К. О.
Караулова Ю. В.

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНА ПРОДУКЦІЯ: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ

У статті розглянуто економічну сутність поняття «високотехнологічна продукція». Виділено основні риси та ознаки властиві високотехнологічній продукції. Запропоновано класифікацію високотехнологічної продукції з використанням ознак «ступінь наукоємності галузі» та «тип виробництва».

Ключові слова: високі технології, високотехнологічна продукція, наукоємні технології, класифікація.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації економічних процесів на сучасному ринку та поглиблення міжнародного поділу праці підйом високотехнологічного сектору національної економіки, який є платформою інноваційно-орієнтованого розвитку, стає стратегічним пріоритетом України. Такий вектор економічного розвитку країни сприяє становленню та комерціалізації високотехнологічного виробництва, водночас змушуючи подолати сировинний характер національної економіки та провести реструктуризацію промислового виробництва в умовах сучасної світової економіки, що невинно розвивається. Випуск комерційно затребуваної високотехнологічної продукції (ВТП) створює передумови для подальшого сталого розвитку відповідних національних галузей та сприяє підвищенню конкурентоспроможності країни на світовому ринку. Зважаючи на вищесказане, ВТП привертає увагу науковців, вимагаючи розробки сучасних теоретико-методологічних основ щодо визначення економічної сутності поняття «ВТП» та класифікаційних ознак останньої.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності поняття «високотехнологічна продукція» присвячені праці таких іноземних вчених, як Р. Меца, Р. Маккена, В. Шанкліна, Дж. Райанза та вітчизняних науковців О. Саліхової, Н. Філіпової, І. Журавльової, Д. Турко, Я. Демків.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак у сучасній економічній літературі та законодавчих актах оперують низкою термінів: «наукоємна продукція», «високотехнологічна продукція», «інноваційний продукт», «інтелектуальний продукт», «науково-технічна продукція». Саме цей факт формулює низку принципових питань щодо визначення економічної сутності поняття «ВТП» та систематизації класифікаційних ознак останньої.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення економічної сутності та розробка класифікації ВТП з урахуванням специфіки її ринку.

Виклад основного матеріалу. Термін «високі технології» вперше було застосовано Р. Мецем у 1957 р. щодо атомної енергії для Європи [1, с. 17]. У 1969 р. автор використав цей термін у фінансовому контексті [2, с. 64], а в 1971 р. вперше було використано скорочену форму «high-tech» [3, с. 72].

Пізніше, 1985 р., досліджуючи галузі високих технологій, Р. Маккена стверджує, що вони характеризуються наявністю «складних» товарів, значною конкуренцією, швидкими змінами та невизначеністю споживачів [4, с. 9]. У той же час В. Шанклін та Дж. Райанз виділяють признаки високих технологій: сильний науково-технічний базис; заміщення старих технологій новими; створення або еволюціонування попиту [5, с. 33].

Поняття «високі технології» подано у Законі України «Про державне регулювання діяльності

у сфері трансферу технологій», де зазначено, що високі технології – це технології, які розроблені на основі новітніх наукових знань, за своїм технічним рівнем перевищують кращі вітчизняні та іноземні аналоги і спроможні забезпечити передові позиції на світовому ринку наукоємної продукції [6]. Водночас у Загальнодержавній комплексній програмі розвитку високих наукоємних технологій це поняття трактується так: «високі наукоємні технології – технології, що створюються на підставі результатів наукових досліджень та науково-технічних розробок, забезпечують виготовлення високотехнологічної продукції, сприяють запровадженню високотехнологічного виробництва на підприємствах базових галузей економіки» [7].

О. Саліхова трактує високі технології як систематизовані передові знання на певний момент часу, спрямовані на випуск продуктів чи створення процесу, які є принципово новими (тими, що не мають аналогів) або новими в певній області світових знань, застосування яких дозволить отримати монопольне положення на міжнародному ринку або покращити конкурентні позиції того хто їх застосовує [8, с. 19].

Починаючи з другої половини ХХ ст. локомотивом економічного розвитку є галузі наукоємних і високих технологій, основними відмінними характеристиками яких виступають: використання передових наукових технологій і знань, висока інвестиційна привабливість, високий потенціал зростання і очікувані високі доходи.

Створення передових технологій, виробництво на їх основі товарів та просування останніх на світовий ринок для багатьох країн є стратегічною моделлю економічного розвитку. Так, згідно «Доповіді про хід здійснення регіональних програм», представленої фахівцями Організації Об'єднаних Націй (ООН) з промислового розвитку (UNIDO) в листопаді 2010 р. у Відні, «...протягом останнього десятиріччя у світовому об'ємі доданої вартості обробної промисловості роль високотехнологічних виробництв особливо посилилася» [9, с. 7]. Ця тенденція узгоджується з процесом структурних перетворень у світовій промисловості, в результаті яких частка низькотехнологічної продукції у загальному обсязі доданої вартості обробної промисловості поступово зменшується. Найбільш активно ці тренди проявляються в промислово розвинених країнах, однак вони спостерігаються і в окремих країнах Азії та Тихоокеанському регіоні.

Оскільки саме товар виступає результатом діяльності суб'єктів на ринку та є втіленням високих технологій, будучи при цьому предметом конкурентної боротьби, розглянути семантику поняття «ВТП». При цьому не завжди буває ясно значення, в якому використовується той чи інший термін, і назавжди очевидна різниця в сутності цих термінів.

Так, у Законі України «Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій», під ВТП розуміється «...продукція, виготовлена вітчизняними підприємствами із застосуванням наукоємних технологій, конкурентоспроможна з кращими зразками аналогічної продукції іноземного виробництва» [10]. Це трактування залишає поза увагою такі чинники, як науково-технічні досягнення, інтелектуальні здібності персоналу, складність виробу та ін., наголошуючи лише на спроможності конкурувати з іноземними виробниками.

Згідно із Наказом Міністерства промислової політики України № 80 від 08.02.2008 р. «Про затвердження Методики ідентифікації українських високотехнологічних промислових підприємств», ВТП є продукцією, що є втіленням високих технологій, отриманий у результаті використання високотехнологічних процесів та у складі якого домінує високотехнологічна проміжна продукція [11]. Аналогічної думки дотримується Я. Демків, розглядаючи високотехнологічні підприємства машинобудівної галузі [12, с. 5]. Особливість даного визначення полягає у визнанні ВТП як кінцевого продукту, який не потрапив до класифікації високотехнологічних виробів, але має у складі проміжну ВТП.

На думку Т. Коночкиної, ВТП – це продукція, що випускається підприємством наукоємних галузей, виготовлена з використанням найновіших зразків техніки і технологій, участю висококваліфікованого персоналу, яка втілює сучасні наукові досягнення, провідний досвід та володіє високою соціально-економічною ефективністю [13, с. 9]. Запропоноване визначення містить формальний критерій віднесення продукції до класу високотехнологічної, її основні ознаки та якісні характеристики, що дозволяє чітко його ідентифікувати та відокремити від інших.

Н. Філіпова пропонує розуміти ВТП, як таку, що використовується на певних етапах життєвого циклу за допомогою досягнень високого інтелекту, приділяючи увагу лише фундаментальній складовій (ідеї, розробці, виготовленню, кінцевому втіленню у конкретну річ), не враховуючи прикладний аспект [14, с. 7]. Натомість І. Журавльова пропонує у своєму визначенні поєднати результати прикладних та фундаментальних досліджень, які на її думку, є ознакою складності властивої саме технологічній продукції [15, с. 138].

На думку Д. Турко, ВТП є новий або вдосконалений, конкурентоспроможний на світовому ринку продукт, виробництво якого відбувається на основі впровадження науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) із значними затратами висококваліфікованої праці [16, с. 33]. Схожої думки дотримуються Д. Костенко та І. Матюшенко, трактуючи поняття «ВТП», як продукція, яка виготовлена із застосуванням сучасних наукоємних технологій і виробництво якої вимагає великих обсягів НДДКР [17, с. 113]. Розбіжність між визначеннями полягає в тому, що останні вважають одним із визначальних факторів високотехнологічного характеру, належність продукції до певних технологічних укладів.

О. Саліхова при визначенні сутності поняття «ВТП» за основу приймає знання. Так, згідно авторської редакції, «ВТП – це продукція, що є втіленням останніх науково-технічних (інженерних) розробок (принципово нових, які не мають аналогів, або нових у ключових технологічних напрямках), випуск якої забезпечує монополію положення або зміцнює конкурентні позиції на

міжнародному ринку» [18, с. 87]. Іншої думки дотримується М. Трудова, характеризуючи ВТП як товар, з характерною комбінацією ознак: виготовлений на основі високих технологій, який має, як правило, короткий життєвий цикл і орієнтований на створення нового ринкового попиту [19, с. 33].

Проведений аналіз досліджень розуміння сутності поняття «ВТП», дозволяє сформулювати таке його визначення: ВТП – це складний, унікальний за своїми властивостями кінцевий продукт, у складі якого домінує високотехнологічна проміжна продукція, виробництво якого відбувається з використанням найбільш сучасних науково-технічних досягнень, залученням значних витрат, за участю високоінтелектуального персоналу, спроможний забезпечити конкурентні переваги виробника на світовому ринку.

Таблиця 1

Класифікація ВТП

Ознаки класифікації	Типи продукції
1. За ступенем наукоємності галузі	«Провідні» наукоємні технології (витрати на НДДКР більше 8,5% в загальній вартості продукції) Наукоємні технології «високого рівня» (витрати на НДДКР 3,5-8,5%)
2. За ступенем технологічності	Високотехнологічна Середньотехнологічна високого рівня Середньотехнологічна низького рівня Низькотехнологічна
3. За призначенням	Споживчі товари Продукція виробничого призначення Продукція воєнного призначення
4. За спрямованістю на споживача	Продукція «luxury» Продукція «premium»
5. За типом виробництва	Штучне Дрібносерійне Крупносерійне Масове
6. За тривалістю життєвого циклу	Довготривалого використання Середньотривалого використання Короткострокового використання
7. За відтворювальною структурою	Кінцева Проміжна
8. За рівнем технологічних укладів	Третій технологічний уклад Четвертий технологічний уклад П'ятий технологічний уклад Шостий технологічний уклад Сьомий технологічний уклад

Дане визначення дозволяє більш предметно розглянути риси, іманентні безпосередньо ВТП. Першою рисою є використання науково-технічних досліджень та розробок. Даній рисі притаманний розподіл виробництва на інтелектуальне та матеріальне. На початковому етапі відбувається створення ідеї, яка поєднує досягнення науково-технічного характеру, втілені в конкретну інновацію. Другий етап являє собою безпосередньо виробництво ВТП. Друга риса – складність та витратність виробництва. Специфіка ВТП обумовлює необхідність залучення багатьох постачальників комплектуючих, які виробляють свої компоненти відповідно до бачення виробника та згідно умов останнього. Третьою рисою є унікальність. Впровадження в процес виробництва інтелектуальної складової в виді науково-технічної новизни обумовлює виникнення нових споживчих властивостей продукту, які ро-

блять його унікальним за своєю природою. Четверта риса – високі експлуатаційні витрати. Висока ступінь наукоємності під час виробництва обумовлює не тільки подальшу унікальність продукту, але і його складність, що призводить до підвищення вимог експлуатаційного утримання продукту. Ця риса спричиняє необхідність кваліфікаційного росту та розвитку, як виробничого персоналу підприємства, так і безпосередньо споживача.

Варто визнати, що ВТП властива неоднорідність в частині задоволення потреб споживачів. Неможливо сформулювати конкурентні переваги відносно абстрактного ВТП. Необхідно позиціонувати товар серед інших, щоб виокремити його характеристики, які повинні бути конкурентоспроможними. Для цього потрібно класифікувати ВТП за їх ознаками.

На сьогоднішній час класифікувати продукти, які мають високотехнологічну основу для їх створення, можна різними способами: за ступенем наукоємності галузі, за призначенням, за спрямованістю споживача, за тривалістю життєвого циклу продукту, за відтворювальною структурою, за типом виробництва та ін. З іншого боку, варто відзначити, що єдиної методології, яка б визначала класифікацію високотехнологічних галузей промисловості, у світі не існує. Оцінка рівня розвитку високотехнологічних секторів економіки базується на виборі методики віднесення галузей до того чи іншого рівня технологічності.

На сьогоднішній час не існує повного, систематизованого дослідження ВТП як об'єкта ринкових

відносин. Існуючі класифікації ВТП частіше за все засновані на використанні двох ознак: ступені наукоємності галузі та типу виробництва. Розробка ефективної системи управління виробництвом та реалізацією ВТП, обґрунтування доцільності застосування тих чи інших підходів та методів неможливі без врахування специфіки ВТП та її ринку. Запропонована класифікація ВТП належить до всього класу останньої та розгортає перелік класифікаційних ознак (табл. 1).

Висновки та пропозиції. Дане дослідження дозволило визначити економічну сутність поняття ВТП під якою розуміється складна, унікальна за своїми властивостями кінцева продукція, у складі якої домінує високотехнологічна проміжна продукція, виробництво якої відбувається з використанням найбільш сучасних науково-технічних досягнень, залученням значних витрат, за участю високоінтелектуального персоналу, спроможна забезпечити конкурентні переваги виробника на світовому ринку. Розроблена класифікація в повній мірі відображає специфіку ВТП та враховує основні ознаки її виробництва: високі та стабільні витрати на НДДКР; відносно швидку зміну не тільки асортименту виробленої продукції, а й методів та технологій її виробництва; високу норму амортизації активної частини основного капіталу; велику кількість високоінтелектуального персоналу, стабільно зайняту дослідженнями та розробками, питома вага якого у загальній чисельності перевищує середньогалузеві значення зайнятих.

Список літератури:

1. Metz R. Atomic Power for Europe // The New York Times. – 1957. – February 4. – P. 17.
2. Metz R. Market Place: Collins Versus The Middle Man // The New York Times. – 1969. – April 24. – P. 64.
3. Metz R. Market Place: So What Made E.D.S. Plunge // The New York Times. – 1971. – November 11. – P. 72.
4. McKenna R. The Regis Touch: Million-Dollar Advice from America's Top Marketing Consultant / R. McKenna // Addison-Wesley: Perseus Books; First Edition. – 1985. – 193 p.
5. Shanklin W.L. Marketing high technology / W.L. Shanklin, J.K. Ryans // New York: Lexington Books. – 1984. – 216 p.
6. Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=143-16>. – Назва заголовку з екрана.
7. Закон України «Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1676-15>. – Назва заголовку з екрана.
8. Саліхова О.Б. Високі технології: проблеми їх інтерпретації, класифікація та квантифікація в Україні / О.Б. Саліхова // Проблеми науки. – 2006. – № 12. – С. 18–24.
9. Доклад о ходе осуществления региональных программ. Вена, ЮНТКАД. – 2010. – 41 с.
10. Закон України «Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій» від 9 квітня 2004 року № 1676 – 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.uazakon.com/documents/date-1h/pg-incqox.htm. – Назва заголовку з екрана.
11. Наказ Міністерства промислової політики України № 80 від 08. 02. 2008 року «Про затвердження Методики ідентифікації українських високотехнологічних промислових підприємств» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.uazakon.com/documents/date_ee/pg-gtwgwd/index.htm. – Назва заголовку з екрана.
12. Демків Я.В. Стратегії виходу машинобудівних підприємств на ринки високотехнологічних товарів: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Ярина Василівна Демків. – Львів, Нац. ун-т «Львівська політехніка». – 2010. – 24 с.
13. Коночкина Т.В. Формирование производственной программы выпуска высокотехнологичной продукции: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.05 / Татьяна Викторовна Коночкина. – Челябинск, Южно-Уральский гос. ун-т. – 2009. – 26 с.
14. Філіпова Н.О. Розвиток експортної діяльності високотехнологічних підприємств в умовах загострення конкуренції: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Наталя Олександрівна Філіпова. – Запоріжжя, Класичний приватний ун-т. – 2008. – 23 с.
15. Журавлева И.Ю. Инновация как экономическая категория / И.Ю. Журавлева // Вестник СПбГУ. – 2006. – № 4. – С. 137–141.
16. Турко Д.А. Анализ методических подходов к формированию организационно-экономического механизма принятия решений в высокотехнологичном производстве / Д.А. Турко // «Современная наука. Актуальные проблемы теории и практики». Серия «Экономика и Право». – М.: ООО «Научные технологии». – 2013. – № 1-2. – С. 32–38.
17. Матюшенко І.Ю. Перспективи розвитку торгівлі високотехнологічними товарами у світі та Україні / І.Ю. Матюшенко, Д.М. Костенко // Бізнес Інформ. – 2012. – № 8. – С. 103–114.
18. Саліхова О.Б. Оцінка високотехнологічної виробничої сфери – фундамент для створення дієздатної інноваційної стратегії держави / О.Б. Саліхова // Економіка Промисловості. – 2010. – № 49 (1). – С. 85–96.
19. Трудова М.С. Технологічна спеціалізація країн ЄС в умовах глобальної конкуренції: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.02 / Марина Євгенівна Трудова. – Дніпропетровськ, Дніпропетровський нац. ун-т ім. Олеся Гончара. – 2013. – 260 с.

Латышев К. А.
Караулова Ю. В.

Кременчугский национальный университет имени Михаила Остроградского

ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ПРОДУКЦИЯ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ

Резюме

В статье рассмотрена экономическая сущность понятия «высокотехнологическая продукция». Выделены основные черты и признаки, свойственные высокотехнологической продукции. Предложена классификация высокотехнологической продукции с использованием признаков «степень наукоемкости отрасли» и «тип производства».

Ключевые слова: высокие технологии, высокотехнологическая продукция, наукоемкие технологии, классификация.

Latyshev K. A.
Karaulova I. V.

Kremenchuk Mykhailo Ostrogradskyi National University

HIGH-TECH PRODUCTS: ECONOMIC ESSENCE AND CLASSIFICATION

Summary

The article deals with the economic essence of the concept «high-tech products». The basic features and characteristics typical of high-tech products. The classification of high-tech products using signs «degree of knowledge-based industries» and «type of production».

Keywords: high-tech, high-tech products, high-end technologies, classification.

УДК 338.48.22

Лісун Я. В.

Київський національний університет технологій та дизайну

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ВЗАЄМОВІДНОСИН У КОНЦЕПЦІЯХ МАРКЕТИНГУ

Досліджено теоретичні питання сутності взаємовідносин з урахуванням основних концепцій маркетингу. Проведено порівняльний аналіз базових елементів концепцій класичного маркетингу, соціально-етичного маркетингу, маркетингу взаємодії. Визначено головну мету, принципи та інструментарій реалізації взаємовідносин зовнішнього та внутрішнього маркетингу на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: маркетинг, інтерес, комунікації, взаємодія, задоволення інтересів, довгострокові взаємовідносини.

Постановка проблеми. Діяльність сучасних вітчизняних підприємств характеризується концентрацією ресурсів, вертикальною та горизонтальною інтеграцією, збільшенням капіталізації бізнесу, розширенням географії виробництва і реалізації продукції та послуг. Актуальність дослідження формування взаємовідносин у контексті парадигм маркетингу обумовлена зростанням складності зовнішнього середовища, одночасним посиленням конкуренції та активізацією партнерства, розвитком інформаційних технологій та системою управління якістю.

Встановлення та підтримання партнерських відносин між суб'єктами господарювання, відіграє важливу роль, оскільки підвищує ступінь скоординованості діяльності в бізнесі. Висока координатність бізнес-діяльності зацікавлених сторін створює додаткові можливості для проникнення на нові ринки, отримання доступу до фінансових, трудових, матеріальних ресурсів, знань, досвіду, капіталу партнера та дозволяє кожному партнеру нарощувати маркетингові можливості та ринковий потенціал на основі синергізму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні наукові основи концепції маркетингу взаємовідносин закладені такими класиками еконо-

мічної теорії, як П. Гембл, М. Стоун, Н. Вудкок, Я. Гордон, Г. Дітлер, Ф. Котлер, Алдерсон, Л. Беррі, Е. Мак-Гарі [1-7; 23].

Подальший розвиток теоретичних та прикладних аспектів маркетингу взаємовідносин та взаємодії здійснювався представниками різних шкіл маркетингу: скандинавської (К. Гренроос [8], Е. Гаммесон, Х. Хоканссон, Я. Юхансон), німецької (Ш. Вагнер, Х. Мефферт, Л. Штерн), російської (Г.Л. Багієв, Ю.Н. Соловйова [9], Е.П. Голубков, О.А. Третьяк [10] та ін.). Серед російських та вітчизняних вчених, які займаються розробкою цієї проблеми слід виділити роботи Л.В. Балабанова, А.В. Балабаниць, І.О. Зюкова, А.О. Зюкова, Т.А. Коваль, В.П. Яхкід, К.М. Таньков, Т.В. Шталь [11-16].

Концепція внутрішнього маркетингу сформована Л. Беррі [6], Т. Амблер [17], А. Парасураман, К. Гренроос, М. Брун, М. Рафік, П. Ахмед, К. Ловлок, А. Гудмунсон, К. Люнберг та розвинена послідовниками, зокрема О. Юлдашевою, О. Шукіним, О. Драчевою, А. Лібман, М. Лянцевич, Ю. Соловйовою [9], Н. Держак, Н. Мироновою, А. Ліщук, В. Нестеровим, М.П. Сагайдак [18; 19].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Постає необхідність у подальшому теоретичному осмисленні та практичному

розвитку комплексу міждисциплінарних проблем соціального та маркетингового характеру як основи формування та розвитку взаємовідносин в контексті концепцій маркетингу.

Мета статті. Мета статті полягає у дослідженні та подальшому розвитку теоретичних аспектів формування взаємовідносин в концепціях маркетингу.

Для досягнення мети у роботі вирішується низка завдань:

- провести порівняльний аналіз концепцій маркетингу (класичного маркетингу, соціально-етичного маркетингу, маркетингу взаємовідносин) на основі виділення характерних понять та з'ясування місця взаємовідносин як економічної категорії;
- розкрити логіку формування взаємовідносин в маркетинговому аспекті;
- визначити складові взаємовідносин за рівнями «споживач-підприємство», «підприємство-підприємство», «персонал-підприємство».

Виклад основного матеріалу. Цільові орієнтири підприємств спрямовані на забезпечення виживання, стабілізації діяльності, досягнення стійких позицій на ринку, підвищення конкурентоспроможності, що обумовлює необхідність використання маркетингової концепції управління.

Концепція маркетингу – це заум (підхід) щодо організації маркетингової діяльності, який базується на основній ідеї, ефективній маркетинговій стратегії та конкретному інструментарії досягнення визначених цілей [20, с. 28].

Основними етапами еволюційного розвитку концепцій маркетингу варто вважати:

- *концепцію класичного маркетингу (1960–1980 рр.)*, сформовану на основі виробничої, товарної та збутової концепцій: «4Р» маркетинг-мікс, концепція маркетингової короткостроковості, теорія поведінки споживачів, концепція позиціонування;
- *концепцію соціально-етичного маркетингу (емфатичного маркетингу) (1980–1995 рр.)*: соціально-орієнтований маркетинг, стратегічний маркетинг, концепція маркетингових війн, концепція інтегрованої логістики, мегамаркетинг, конкурентний маркетинг;
- *концепцію маркетингу взаємодії (концепція маркетингу стосунків, глобальний інтегровано-комунікативний маркетинг (1995 р. по теперішній час))*: модель маркетингу взаємовідносин; клієнт орієнтований сервісний підхід, теорія довіри і прихильності). [12, с. 10; 15, с. 182; 20, с. 29].

Основними поняттями класичного маркетингу є: потреба; бажання; попит; товар або послуга (предмет обміну); процес взаємодії та виникнення взаємовідносин, що передбачає етапи обміну та укладання угоди; задоволення потреби шляхом купівлі та використання товару або споживання послуги [20, с. 15].

Соціально-етичний маркетинг доповнює базові елементи класичного маркетингу соціальною відповідальністю та підвищеною увагою до якості товарів та обслуговування, як основи підвищення якості життя.

Маркетинг взаємодії або маркетинг стосунків розглядає всі існуючі базові елементи попередніх концепцій з акцентом на провідне значення комунікативної, психологічної, емоційної складових, що забезпечує спрямованість маркетингової діяльності на встановлення довгострокових, конструктивних, привілейованих стосунків з клієнтами та бізнес-партнерами.

Взаємовідносини мають розглядатися як категорія, що відображає певні системні процеси дії елементів один на одного, їх взаємну обумовленість і

породження одним суб'єктом іншого. Взаємовідносини у будь-якій системі є об'єктивною і універсальною формою їх руху та розвитку через відповідні зв'язки між відповідними елементами (клієнтами, бізнес-партнерами, працівниками підприємства) [8].

Природа взаємовідносин набуває подвійного змісту:

1) суб'єкт (елемент), що має певні потреби не може їх задовольнити, не перебуваючи у взаємовідносинах із відповідним суб'єктом (елементом), що задовольняє ці потреби;

2) взаємовідносини виникають лише при наявності суб'єктів (елементів): споживач-підприємство, підприємство-підприємство, персонал-підприємство.

Маркетинг взаємодії регулює відносини в системі управління таким чином, щоб забезпечити максимум задоволення всіх партнерів за рахунок особистих індивідуалізованих безперервних контактів [16, с. 18].

У процесі взаємодії покупця та продавця основними складовими є:

- контакт – прояв взаємної уваги покупця/продавця, що слугує основою для подальшого позитивного рішення щодо акту покупки;
- зобов'язання – прояв відповідальності продавця/покупця; зобов'язання продавця полягають у гарантуванні якості продукції та умов обслуговування а зобов'язання покупця – гарантування оплати продукції та послуг, відповідно до встановлених умов;
- угода – документальне підтвердження акту купівлі-продажу, наприклад чек.

Ключовою відмінністю маркетингу відносин від класичного маркетингу є продовження процесу взаємозв'язку після здійснення акту купівлі (обміну) з метою задоволення потреб та формування довгострокових взаємовідносин зі споживачами продукції та послуг, партнерами.

З цього приводу провідні вчені зазначають, що здійснення маркетингової діяльності, формування маркетингової стратегії та політики підприємства потребує «урахування взаємовідносин між носіями маркетингових інтересів – споживачами продукції та послуг, партнерами, власниками та працівниками підприємства» [21, с. 290].

На думку Т.В. Шталь, Ю.Б. Доброскок, «в межах концепції маркетингу партнерських відносин, що розвиває та доповнює принципи традиційного маркетингу, основне призначення маркетингу полягає у координації спільної діяльності декількох підприємств на принципах ефективної взаємодії» [16, с. 18]. Г.Л. Багієв розглядає *маркетинг взаємодії* як «концепцію, орієнтовану на довгострокові взаємовідносини з клієнтом та на задоволення цілей сторін, що приймають участь у комунікаціях (угодах)» [9, с. 22].

Маркетинг відносин – вид діяльності, спрямований на цілеспрямоване визначення та встановлення, підтримання та розвиток, а також припинення в разі потреби, відносин зі споживачами та іншими контрагентами, що дає змогу отримати прибуток та досягти цілей для усіх сторін за рахунок взаємного обміну і виконання зобов'язань [14, с. 442; 22].

Концепція маркетингу взаємодії переносить акцент у маркетинговій діяльності з техніки маркетингу (використання маркетингових інструментів) на соціальні аспекти взаємодії з партнерами – розвиток довгострокових взаємовідносин на основі узгодження потреб споживачів, інтересів підприємства та його бізнес-партнерів (рис. 1).

Концепція маркетингу взаємовідносин стає теоретичною і методологічною основою взаємовідносин підприємств із цільовими споживачами

і бізнес-партнерами, відповідно до якої споживач вибирає продавця (підприємство – бізнес-партнера), здатного запропонувати йому не тільки конкурентоспроможний товар, терміни і форму оплати, але і сприятливу соціальну атмосферу взаємодії, що припускає встановлення довірчих відносин, а також створює можливості безконфліктного вирішення проблемних ситуацій [12, с. 9].

Маркетингова політика як складова загальної економічної політики підприємства будується відповідно до принципів, пріоритетів, цільових установок і механізмів взаємодії внутрішніх та зовнішніх носіїв маркетингових інтересів [21 с. 289].

На нашу думку, маркетинг взаємовідносин (маркетинг стосунків) доцільно розглядати з позиції зовнішніх та внутрішніх взаємовідносин. Різниця між маркетингом взаємовідносин та внутрішнім маркетингом полягає, перш за все, у носіях маркетингових інтересів, якими всередині підприємства є персонал, а поза його межами – споживачі і бізнес-партнери.

У широкому розумінні сутність внутрішнього маркетингу розкривається за допомогою методів та підходів традиційного маркетингу по відношенню до персоналу підприємств, як специфічного ресурсу (товару).

Першим покупцем підприємства, на думку Т. Амблера [17], є його власний персонал. Результативність досягнення маркетингових цілей підвищується, якщо персонал розглядається як внутрішній споживач. Якість і задоволення зовнішнього цільового споживача визначається якістю роботи і задоволеністю персоналу підприємства. Мета внутрішнього маркетингу підприємства полягає у формуванні

ефективної професійної команди співробітників, що мають бути обізнані про ключові стратегії бізнесу, підтримувати їх та розуміти (інтелектуальне залучення) та бути відданим та приймати активну участь в процесі досягнення цілей підприємства (емоційне залучення) [18, с. 227].

При цьому вирішальну роль відіграють не лише ресурси, що складають основу потенціалу підприємства, а й інформація, соціальні, психологічні, комунікативні характеристики суб'єктів взаємодії. У цьому аспекті погоджуючись із поглядами Дж. Мора і Р. Спикмана, зазначимо, що основними *характеристиками партнерських відносин* є соціально-управлінські категорії: довіра, прихильність до партнера, координація дій, якість комунікацій, здатність до вирішення конфліктів [15, с. 181].

Т.В. Шталь, Ю.Б. Добросюк, досліджуючи елементи механізму взаємодії в каналах збуту [16, с. 18], зазначають, що взаємовідносини, контакти та взаємозв'язки є джерелами формування таких категорій, як сприйняття, задоволеність, довіра, лояльність, ділова репутація (див. рис. 1).

Ключовими ідеями та інструментами маркетингу взаємовідносин є: пріоритетне значення довгострокової співпраці; взаємовигідний підхід; створення цінності для кожної із сторін; активність сторін (учасників) для підтримання та розвитку співпраці; багатовимірність взаємовпливу [14].

Існує пряма залежність між повнотою і обґрунтованістю принципів, яких необхідно дотримуватися під час встановлення і реалізації маркетингових відносин. Г. Діллер [23] запропонував шість принципів (модель «6 І»), що адекватно відбивають сутність маркетингу взаємин, від дотримання

яких залежить його успішність: намір створити унікальні взаємини (Intention), взаємодія зі споживачами (Interaction), інформація про споживачів (Information), інтеграція споживачів (Integration), інвестиції в споживачів (Investment), індивідуалізація для споживачів (Individuality) [12].

В.М. Наумовим [24] наголос зроблено на таких принципах маркетингу взаємодії, як: орієнтація не на одержання максимальної вигоди від клієнта, а на вирішення його проблем; індивідуалізація обслуговування бізнес-партнера і споживача; активізація зворотного зв'язку з метою вивчення задоволеності відносинами; встановлення довірчих відносин з бізнес-партнерами [12, с. 13].

Загрозу ефективному розвитку маркетингової взаємодії становлять протиріччя короткотермінових і довготермінових інтересів суб'єктів маркетингових відносин, що призводять до погіршення умов взаємодії. Адаптація маркетингової взаємодії до змін внутрішнього та зовнішнього середовища забезпечується діями щодо збалансованості, гармонізації інтересів суб'єктів: споживач, підприємство, бізнес-партнери, персонал.

Враховуючи сучасні тенденції розвитку ринкової економіки, можливо виділити нові напрями діяльності підприємств у сфері маркетингу взаємодії:

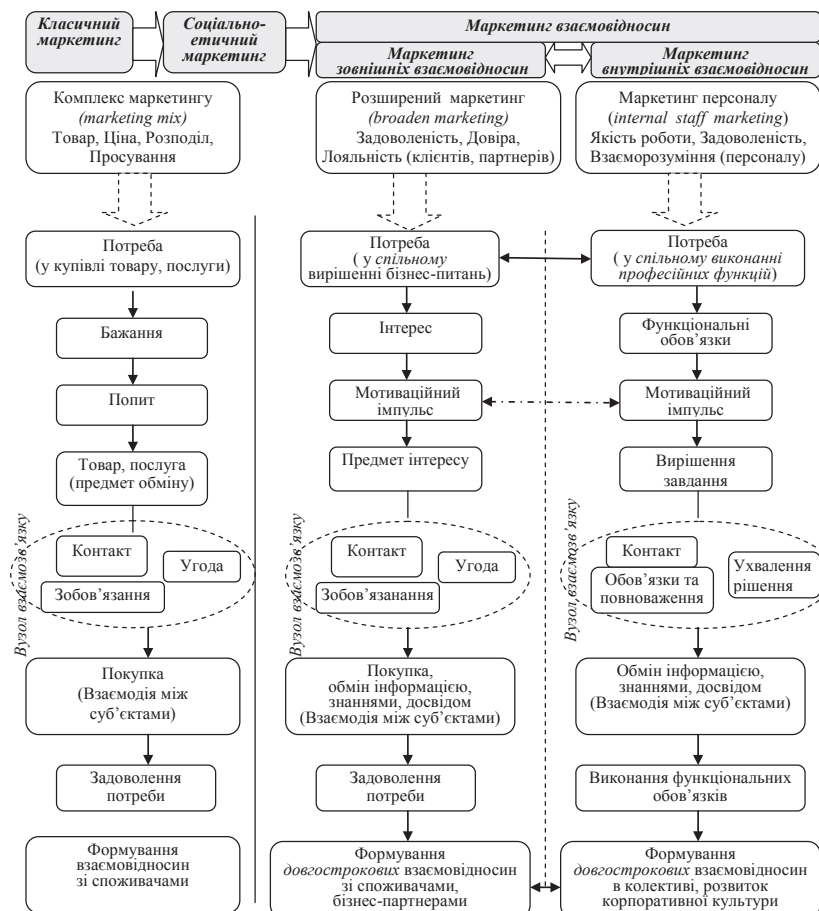


Рис. 1. Основні поняття, що розкривають зміст взаємовідносин відповідно до різних концепцій маркетингу (розробка автора)

- встановлення стійких маркетингових зв'язків у каналі маркетингової взаємодії підприємства на основі гнучкого управління життєвим циклом маркетингових відносин;

- спільне створення цінності з партнерами в маркетинговому каналі; інтеграція ресурсів маркетингового потенціалу партнерів в процес створення цінності для споживачів;

- формування і використання інтегрованих знань про споживачів;

- забезпечення раціонального співробітництва з бізнес-партнерами у форматі стратегічного маркетингового партнерства;

- формування поля маркетингової взаємодії, в якому забезпечується інформаційна підтримка маркетингових процесів, комунікативна адаптивність партнерів, балансування інтересів і мотиваційних імпульсів [25];

- підвищення конкурентоспроможності на основі моделювання конкуренто-адаптивної поведінки маркетингової взаємодії [10-14].

Висновки і пропозиції. Підприємства здійснюють пошук нових способів утримання та розвитку на вже існуючих чи нових ринках, в результаті чого відбувається вкладення коштів у встановлення та розвиток партнерських відносин. Партнерські відносини розглядаються як ресурс, що дозволяє утворювати різні форми взаємодії. Різні

форми взаємовідносин у процесі здійснення операцій пов'язані з функціонуванням маркетингових каналів у системі управління (збутом) і слугують основою для формування механізму взаємодії підприємницьких суб'єктів [16, с. 18].

Побудова маркетингової діяльності повинна здійснюватися таким чином, щоб забезпечити максимальний прибуток за весь період взаємин як із внутрішніми, так із зовнішніми споживачами. Унікальний характер взаємин заснований на переконаності в тому, що конкурентна перевага підприємства базується не на унікальності комплексу маркетингу, а на унікальності маркетингових відносин, що сформувалися. Підприємство може бути конкурентоспроможним й ефективно розвиватися тільки тоді, коли бізнес-партнери задоволені маркетинговими діями підприємства, що не заперечують їх інтересам; споживачі цільового ринку розглядають його маркетингову пропозицію як більш цінну та вигідну, а його відношення до них базується на взаємній довірі за рахунок глибокого взаємного знання потреб і мотивів.

Таким чином, взаємодія в концепції сучасного маркетингу відіграє фундаментальну роль у діяльності підприємств, підкреслюючи важливість інтеграції маркетингових зусиль з персоналом, бізнес-партнерами і високого рівня обслуговування споживачів для підвищення конкурентоспроможності бізнесу.

Список літератури:

1. Гембел П. Маркетинг взаимоотношений с потребителями / П. Гембел, М. Стоун, Н. Вудкок. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002. – 512 с.
2. Гордон Я. Маркетинг партнерских отношений / Я. Гордон; перевод с англ. под ред. О.А. Третьяк. – СПб.: Питер, 2001. – 384 с.
3. Kotler P. Ten Deadly Marketing Sins: How to Avoid and Resolve Them / Philip Kotler. – Wiley, 2004.
4. Kotler Ph. Buying is Marketing Too / Ph. Kotler, S. Levy // Journal of Marketing, 1973. Vol. 37. January. № 1, p. 54-59.
5. Alderson W. Dynamic Marketing Behavior: A Functional Theory of Marketing / W. Alderson, R. D. Irwin // 1965; Homewood, IL.
6. Berry L. Relationship marketing. In Emerging Perspectives of Service Marketing / L. Berry, G. Chostack, G. Upah (eds.) // American Marketing Association: Chicago, IL; 25-38.
7. Mc-Garry E.D. Some new viewpoints in marketing / E.D. Mc-Garry // Journal of Marketing, 1953. 18 (1), p. 36-43.
8. Grootenboers Ch. The relationship marketing process: communication, interaction, dialogue, value / Ch. Grootenboers // Journal of Business and Industrial Marketing. – 2004. – Vol. 19. – № 2. – pp. 99-113 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.favaneves.org/pdf/grootenboers.pdf>.
9. Багиев Г.Л. Маркетинг взаимодействия – перспективная концепция сервисного предпринимательства / Г.Л. Багиев, Ю.Н. Соловьева. – Маркетинг и предпринимательство: Ученые записки факультета коммерции. – СПб.: Изд-во СПбУЭиФ. – 1995. – 328 с.
10. Третьяк О.А. Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена / О.А. Третьяк, М.Н. Румянцева // Российский журнал менеджмента. – 2003. – № 2, Т. 1 – С. 25-50.
11. Балабанова Л.В. Маркетинг відносин в системі управління підприємством: монографія / Л.В. Балабанова, С.В. Чернишева / МОНУ, ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2009. – 280 с.
12. Балабанич А. В. Маркетинг взаємодії: Еволюція концепції і сучасні тенденції // Економіка и управление. – 2012. – № 6. – С. 8-13.
13. Зюкова І.О., Зюкова А.О. Моделювання маркетингових засобів стратегічного управління підприємством // БізнесІнформ. – 2015. – № 1. – С. 400-405.
14. Коваль Т.А., Яхкін В.П. Дослідження маркетингу партнерських відносин як інструменту стратегічного управління підприємством // БізнесІнформ. – 2014. – № 4. – С. 441-448.
15. Таньков К.М. Маркетинг взаємовідносин в управлінні ланцюгами поставок // БізнесІнформ. – 2012. – № 7. – С. 180-183.
16. Шталь Т.В., Добросюк Ю.Б. Элементы механизма взаимодействия субъектов в каналах сбыта // БізнесІнформ. – 2012. – № 10. – С. 17-22.
17. Амблер Тим. Маркетинг и финансовый результат: Новые метрики богатства корпорации / Пер. с англ. – Пер. изд.: Tim Ambler. Marketing and the bottom line: The New Metrics of Corporate Wealth. – Pearson Education Limited, Harlow, Great Britain, 2000. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 248 с.
18. Сагайдак М.П. Використання міжнародного досвіду у формуванні системи внутрішнього маркетингу на вітчизняних підприємствах сфери послуг // БізнесІнформ. – 2013. – № 3 – С. 226-230.
19. Сагайдак М.П., Мацеева Н.В. Дослідження чинників формування ринку праці для забезпечення внутрішнього маркетингу підприємств в умовах невизначеності детермінант попиту і стану конкурентної ситуації // БізнесІнформ № 6. – 2013. – С. 242-248.
20. Гаркавенко С.С. Маркетинг: підручник. – Київ: Лібра. – 2002. – 712 с.
21. Інновації у маркетингу і менеджменті: монографія / за заг. ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенка. – Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2013. – 616 с.
22. Бурдак І.Г. Управління стратегічною взаємодією підприємства та суб'єктами зовнішнього середовища / І.Г. Бурдак, Т.А. Клімович, Ю.Л. Рудь // Науковий вісник КУЕІТУ. Нові технології. – 2009. – № 1 (23). – С. 105-109.
23. Diller H. Customer Loyalty: Fata Morgana or Realistic Goal? / H. Diller // Relationship Marketing: Gaining Competitive Advantage through Customer Satisfaction and Customer Retention. – Berlin: Springer, 2000. – P. 29-47.

24. Наумов В.Н. Развитие принципов маркетинга взаимодействия для управления каналами сбыта / В.Н. Наумов // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 2 (26) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=24181>.
25. Лисун Я.В. Теоретико-методологічні засади формування збалансованого стратегічного потенціалу партнерської взаємодії підприємств сфери послуг // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. Випуск 6. Частина 3. – 2014. – С. 12-16.

Лисун Я. В.

Киевский национальный университет технологий и дизайна

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ В КОНЦЕПЦИЯХ МАРКЕТИНГА

Резюме

Исследованы теоретические вопросы сущности взаимоотношений с учетом основных концепций маркетинга. Проведен сравнительный анализ базовых элементов концепций классического маркетинга, социально-этического маркетинга, маркетинга взаимодействия. Определены главная цель, принципы и инструментарий реализации взаимоотношений внешнего и внутреннего маркетинга на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: маркетинг, интерес, коммуникации, взаимодействие, удовлетворение интересов, долгосрочные взаимоотношения.

Lisun Y. V.

Kyiv National University of Technologies and Design

THEORETICAL ASPECTS FORMING OF RELATIONSHIP IN MARKETING CONCEPTS

Summary

The article studies theoretical question of the essence of the relationship with the main concepts of marketing. The article considers a comparative analysis of the basic elements of classical marketing concepts, social-ethical marketing, marketing interaction. The article identifies the basic purpose, principles and implementation instruments relationships internal and external marketing in domestic enterprises.

Keywords: marketing, interest, communication, interaction, meeting the interests, long-term relationship.

УДК 339.9

Мамалига О. О.

Київський національний економічний університет імені Тараса Шевченка

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті автором досліджено сутність економічної дипломатії, механізм її функціонування в сучасних умовах розвитку світової економіки. Розглянуто особливості застосування економічної дипломатії у зовнішньоекономічній діяльності. Визначено чинники, що зумовлюють особливості формування і розвитку економічної дипломатії на підприємстві.

Ключові слова: економічна дипломатія, зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт, міжнародна діяльність, комерційна діяльність.

Постановка проблеми. Економізація дипломатичного процесу обумовлена активною участю країн у міжнародному поділі праці та тісною інтеграцією національних економік у світове господарство в умовах глобалізації. Через це сьогодні особливого значення набувають дипломатичні методи відстоювання національних економічних інтересів на світових ринках та в економічних відносинах з іншими країнами. Серед політиків і дослідників ці методи отримали назву «економічна дипломатія». Важливого значення набуває здатність економічної дипломатії працювати в упереджуючому режимі, забезпечувати політичний заділ для просування економічних інтересів країни, регіону, підприємства.

Наразі, економічна дипломатія стає дисципліною, що поєднує розуміння динаміки міжнародних відносин у політичних і економічних сферах, вона визначає розвиток їхніх взаємовідносин. Функці-

ональні можливості об'єднаної дипломатії багатогранні, тому що кожна специфічна дипломатична діяльність на політичному чи економічному рівні пов'язана. Як особливий, пріоритетний вид дипломатії, економічна дипломатія перебуває в області перетину зовнішньої політики, зовнішньоекономічного курсу і зовнішньоекономічної діяльності держави і є засобом реалізації зовнішньої політики держави.

Питання інноваційної моделі транскордонної дипломатії, де основною є народна дипломатія по обидва боки кордону, підкреслює необхідність дослідження розвитку економічної дипломатії на мікрорівні. Основою створення договірних зв'язків та відносин між фірмами, невеликими підприємствами, які без державного лобіювання виходять на зовнішні ринки, буде мати вплив як на розвиток економічної дипломатії як самостійної підгалузі економічної науки, так і на можливість фірм ко-

ристуватися засобами, інструментами та методами економічної дипломатії в своїх інтересах [1, с. 10].

Сьогодні підприємства, в основному, користуються маркетинговим відділом, або помічниками керівників, які виконують свої професійні функції. Тому актуальним питанням є внутрішньо-корпоративні чинники розвитку економічної дипломатії, їх вагомість та необхідність застосування на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питання розвитку економічної дипломатії присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних авторів. Серед них В. А. Вергун, А.С. Булатов, З.С. Варналій, Л.М. Капіца, Я.Б. Базилук, В. Новицький, В.М. Нижник, М. Пашкатов, К.А. Фліссак, О. Шаров, В.Д. Щетинін та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Серед малодосліджених проблем залишається необхідність аналізу внутрішньо-корпоративних чинників розвитку економічної дипломатії на підприємствах у контексті економізації зовнішньої політики як підприємств, так і держави. У даному питанні необхідно звернути увагу на такі дискурси:

1) внутрішні чинники розвитку економічної дипломатії компаніями;

2) сутність, прояви та перспективність застосування інструментів економічної дипломатії компаніями.

Мета статті. Головною метою статті є аналіз внутрішньо-корпоративних чинників розвитку економічної дипломатії на підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Основним призначенням економічної дипломатії є формування сприятливих умов для доступу і просуванню вітчизняних товарів і послуг на зовнішні ринки, захист національних стратегічних і економічних інтересів держави за кордоном, а також сприяння засобами і методами цієї дипломатії соціально-економічному розвитку країни, підвищенню її конкурентоспроможності, забезпеченню її національної й економічної безпеки. В сучасних умовах критерієм успіху економічної дипломатії потрібно вважати не придушення або дискримінацію партнера, а знаходження балансу інтересів. У цій системі кожен переслідує власні інтереси, але досягає їх у тій мірі, в якій це дозволяє внутрішній потенціал, його можливості [4, с. 15].

Сьогодні немає чіткого і повного визначення поняття «економічна дипломатія». Найчастіше воно трактується як науковий напрямок, що вивчає комплекс торгово-економічних відносин і дипломатії, а також інших факторів, що взаємодіють між собою і здійснюють вплив на зовнішньоекономічну політику держави. Тобто економічна дипломатія, як і дипломатія в цілому, є складною органічною частиною зовнішньої політики, міжнародної діяльності держави. Саме зовнішня політика визначає цілі і завдання економічної дипломатії, що являють собою сукупність практичних заходів, а також форм, засобів і методів, використовуваних для здійснення зовнішньої політики.

Виокремлення економічної дипломатії з класичної дипломатії є результатом розширення спектра завдань та функцій дипломатичної служби, а саме збільшення функціональних обов'язків, ведення нових раніше не виконуваних завдань у сфері зовнішньоекономічної діяльності, інвестиційних процесах, подолання наслідків фінансових криз, питання міжнародного тероризму та світової безпеки, лобіювання інтересів національних компаній на міжнародній арені тощо.

Економічна дипломатія представляє собою спільну діяльність держави і бізнесу з реалізації національних економічних інтересів у системі світового господарства, що використовує інструментарій традиційної і сучасної дипломатії, комплекс національних зовнішньоекономічних інститутів, регіональних структур і ставить перед собою мету підвищення міжнародної конкурентоспроможності країни, одержання вигід і конкурентних переваг на світовому ринку. Тому економічній дипломатії властиві, з одного боку, риси комерційної діяльності (попередні цифрові розрахунки і оцінки, побудова економетричних моделей, що дозволяють у комплексі оцінити наслідки заходів, що обговорюються), а з іншого – риси, близькі до традиційної дипломатії, ефективність якої залежить від активної позиції і гнучкості при переговорах [3, с. 21].

В останні роки найбільшого поширення набули активні форми економічної дипломатії, що включають політико-дипломатичну підтримку і лобіювання від вітчизняного експорту, численні взаємопов'язані заходи щодо поліпшення умов доступу національних компаній на закордонні ринки (насамперед, торгово-політичні заходи), використання міжнародних і регіональних організацій для просування власних інтересів, цілеспрямований вплив на партнерів із застосуванням фінансових, ресурсних та інших засобів тиску.

Основним призначенням економічної дипломатії є формування сприятливих умов для доступу і просування вітчизняних товарів і послуг на зовнішні ринки, захист національних стратегічних і економічних інтересів держави за кордоном, а також сприяння засобами і методами цієї дипломатії соціально-економічному розвитку країни, підвищенню її конкурентоспроможності, забезпеченню її національної й економічної безпеки. В сучасних умовах критерієм успіху економічної дипломатії потрібно вважати не придушення або дискримінацію партнера, а знаходження балансу інтересів. У цій системі кожен переслідує власні інтереси, але досягає їх у тій мірі, в якій це дозволяє внутрішній потенціал, його можливості.

Зовнішньоекономічна діяльність була і буде залишатися важливою складовою господарської діяльності підприємства, не зважаючи на зміни в економічній кон'юктурі країни, політичній ситуації та правовому середовищі. Питання організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства не прості і потребують удосконалення відповідно до нових викликів економіки і світових інтеграційних процесів. Багато вигідних зовнішньоекономічних проектів залишились нереалізованими і залишаються перспективними через неефективні зовнішньоекономічні угоди, нечіткий розподіл функціональних обов'язків управлінських працівників, помилки у виборі зовнішнього ринку тощо. Тому підприємству, виходячи на зовнішні ринки, а також ведучи зовнішньоекономічну діяльність необхідно, насамперед, вибрати найбільш вигідні та впливові інструменти, методи та засоби зовнішньоекономічної діяльності. Економічна дипломатія, у даному контексті, відіграє одну із провідних ролей успішної експортно-імпоротної діяльності [8, с. 21].

Безперечно, на організацію зовнішньоекономічної діяльності впливають як внутрішні, так і зовнішні чинники. До внутрішніх чинників варто віднести практичний досвід керівника компанії або відповідального із зовнішньоекономічної діяльності, масштаби зовнішньоекономічної діяльності, витрати, контроль. До зовнішніх чинників належать економічна свобода, правове поле, конкуренція,

ризиків тощо. Включення економічної дипломатії до менеджменту зовнішньоекономічної діяльності пов'язано із необхідністю ефективного ведення міжнародних переговорів, укладанням зарубіжних контрактів, залученням до торгових, інвестиційних процесів представників МЗС та високих посадовців як гарантів та лобістів бізнес-проектів.

Виокремимо три важелі застосування економічної дипломатії у зовнішньоекономічній діяльності. По-перше, економічна дипломатія є однією із складових інструментів зондування та визначення міжнародного середовища: закордонних партнерів та їх настроїв, знання міжнародних правил та культурних особливостей, митних правил, міжнародних норм та звичаїв. У даному контексті акцент робиться не тільки на аналіз та оцінку майбутніх бізнес партнерів, але і на проектування взаємовідносин з урахуванням визначених процедур. Цей елемент економічної дипломатії становить майже половину чинників успіху в міжнародному бізнесі [9, с. 98].

По-друге, економічна дипломатія може сприяти внутрішньому розвитку відповідної галузі всередині країни, застосовуючи ембарго, або встановлюючи обмеження, квоти на ввезення у країну відповідної продукції, тим самим заохочуючи внутрішній ринок розвиватися з меншою конкуренцією.

По-третє, потрібно наголосити на важливості кадрової складової зовнішньоекономічної діяльності, наголошуючи на необхідності залучення фахівців з міжнародної економіки для реалізації цілей та завдань економічної дипломатії. Що у свою чергу буде мати ефективність у досягненні зовнішньоекономічних цілей та завдань для малих та середніх підприємств із зовнішньоекономічною діяльністю.

У просуванні товарів та послуг на зовнішні ринки зацікавленими є насамперед самі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності – підприємницькі структури, які ведуть зовнішньоторговельні операції. Однак значна зацікавленість у ефективному експорті присутня (або повинна бути присутня) і на державному рівні, оскільки крім вирішення питань із зайнятістю населення, держава зацікавлена також у надходженні іноземної валюти, яка дає можливість сформувати необхідні золотовалютні резерви [7, с. 2].

У практичному аспекті мікроекономічна дипломатія сприяє національному бізнесу за кордоном у вирішенні таких завдань:

1. Вихід на нові ринки (проведення експортно-імпорتنих операцій), і включає у себе дослідження ринку, пошук контрагентів, захист інтересів національних компаній (у рамках антидемпінгових процедур, проблеми доступу на ринки, вирішенню торговельних суперечок тощо).

2. Участь у міжнародних конкурсних торгах (інвестиційних конкурсах, аукціонах з приватизації іноземних підприємств і об'єктів тощо). Включає у себе ретельну підготовку конкурсної документації.

3. Участь у виставках, ярмарках, презентаціях (регіонів, міст і компаній), круглих столах і ділових форумах. Включає у себе попередню підготовку заходів, вирішення митних формальностей (у випадку виставок і ярмарків), масовану рекламну кампанію. При цьому мікроекономічна дипломатія розвинених країн опирається переважно на потужні національні системи та інструменти підтримки експорту і просування своїх національних торгово-економічних інтересів на зовнішніх ринках [6, с. 102].

Належний рівень ефективності зовнішньоекономічної діяльності може бути забезпечений ці-

лою низкою складових діяльності, однак у числі її першочергових розглядаємо систему управління.

Система управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства – це комплекс взаємопов'язаних та взаємозалежних елементів управління на підприємстві і власне зв'язків, які реалізують цілі підприємства на зовнішніх ринках, а також забезпечують розв'язання його проблем у сфері зовнішніх ринків та пов'язаних з ними. Елементами системи управління зовнішньоекономічною діяльністю є такі складові: інформація; планування; оперативне управління; регулювання; контроль.

Завдання економічної дипломатії фірми різноманітні – від пошуку закордонних партнерів, організації рекламної роботи до виконання митних формальностей. У зв'язку з цим особливо зростає роль маркетингових, юридичних і зовнішньоекономічних служб.

До внутрішньо-корпоративних чинників розвитку економічної дипломатії віднесемо:

1. Досвід ведення зовнішньоекономічної діяльності.

2. Цілі та завдання підприємства.

3. Розміри компанії та масштаби ведення зовнішньоекономічної діяльності.

4. Імідж компанії.

5. Залучення держави як гаранта.

Такий внутрішньо-корпоративний чинник економічної дипломатії, як наявність досвіду ведення зовнішньоекономічної діяльності є одним із найважливіших складових успіху на міжнародній арені. Людина виступає у даному контексті основною рушійною силою успіху. За наявності досвіду ведення керівником компанії зовнішньоекономічної діяльності у підприємстві є реальні шанси ведення бізнесу з меншими ризиками. За напрям ведення ЗЕД може відповідати і найманий працівник, який має досвід здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Вагомою складовою для управлінця в галузі зовнішньоекономічної діяльності є наявність досвіду контактів та зв'язків з державними органами по управлінню зовнішньоекономічної діяльності. Відповідно, у компанії формується і виокремлюється людина, яка приймає на себе функції неофіційного економічного дипломата, який є представником компанії на міжнародних переговорах, зустрічах, ярмарках тощо. Ця людина може бути обличчям компанії і уособленням її успіху [4, с. 121].

Також цілі та завдання підприємства як внутрішньо-корпоративні чинники розвитку економічної дипломатії формують необхідність у досвіді та практичній діяльності зовнішньоекономічної діяльності. Відповідно до того, які завдання ставить для себе компанія, керівництво обирає найбільш підходящий та виграний варіант ведення зовнішньоекономічної діяльності. У практичній діяльності підприємств за цей напрям відповідають відділи по роботі ЗЕД, маркетингові відділи, помічники директорів компанії, власні або наймані для певного проекту спеціалісти. Усі вони, безпосередньо, займаються економічною дипломатією мікрорівня, залучаючи до свого інструментарію економічної діяльності неофіційну економічну дипломатію.

Вагомим внутрішньо-корпоративним чинником розвитку економічної дипломатії є розміри компанії та масштаби ведення зовнішньоекономічної діяльності. Зрозуміло, що для маленької фірми, компанії, приватного підприємця непотрібний цілий апарат або спеціальний відділ для реалізації зовнішньоекономічної діяльності. З іншого боку, відповідно до теорії транскордонної дипломатії, людина є головним ключовим елемен-

том дипломатії по обидві сторони кордону. Отже для маленьких фірм фактор представника компанії закордоном є одним із ключових і впливає на розвиток економічної дипломатії в цілому.

В умовах сприятливої кон'юнктури українські крупні компанії, які мають власні потужні маркетингові підрозділи та представництва за кордоном, віддають перевагу вирішенню своїх справ без втручання вітчизняних посольств. Що стосується державних підприємств, які ведуть експортно-імпорتنу діяльність, – роль економічної дипломатії значна, адже саме вона надає преференції державним підприємствам, або обмеження для діяльності закордонних конкурентів.

Під іміджем організації можна розуміти визначене відображення в індивідуальній чи масовій свідомості не тільки певних характеристик об'єкта або явища, а й зовнішні атрибути, таких як бренд, товарна марка, логотип, стиль ділової етики тощо [5, с. 96]. Імідж також впливає на ведення переговорів і, як наслідок, має вплив на розвиток економічної дипломатії всередині підприємства. Якщо компанія відома і славиться надійністю, якістю і позитивними відгуками, роль зарубіжного представника повинна відображати якість самої компанії, і, відповідно, якщо компанія зарекомендувала себе не з кращого боку, представник компанії повинен сприяти формуванню позитивного відношення до компанії.

Найголовнішим внутрішньо-корпоративним чинником розвитку економічної дипломатії є прагнення уникнути ризиків і залучитися підтримкою з боку держави. Саме економічна дипломатія як інструмент зовнішньоекономічної діяльності надає можливість отримати від переговорів успішний результат, адже вона націлена на виграш і базується на економічних засадах ведення ділових переговорів. Крім того, отримання державних преференцій, лобювання інтересів, підтримання і розвиток стабільних, робочих контактів із зацікавленими відомствами, міністерствами, політичними структурами, дипломатичним корпусом країни перебування компанії можливе тільки інструментами економічної дипломатії.

Сутність застосування економічної дипломатії компаніями та підприємствами можна прослідкувати на рисунку 1, де зображено структуру взаємодії компаній з державними органами для вирішення питань, пов'язаних з міжнародним бізнесом, інвестиціями тощо.

Сприяти пошуку вітчизняних підприємств за кордоном, партнерів, потенційних інвесторів, представляти в міжнародних засобах масової інформації потенціал галузей і регіонів – все це є прямими обов'язками вітчизняних дипломатів. Безпосередньо питаннями налагодження та розширення експортної діяльності в інтересах українських підприємств за кордоном займаються державні та недержавні представництва. Провідне місце тут займає Міні-

стерство закордонних справ України та Міністерство економічного розвитку і торгівлі. Основними державними представниками держави є дипломатичні представництва – посольства та консульства, в складі яких повинні працювати відповідні підрозділи (торгівельно-економічні представництва).

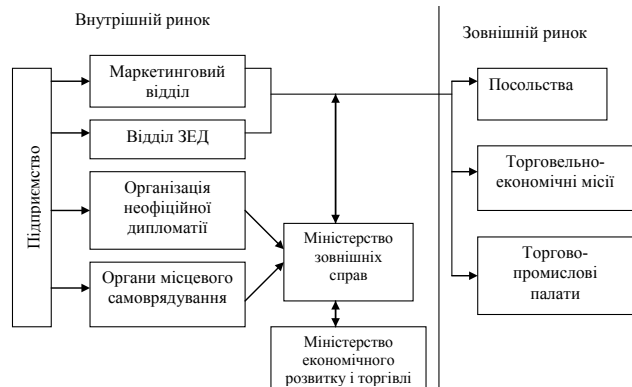


Рис. 1. Схема взаємодії компанії з державними органами з питань зовнішньоекономічної діяльності [2, с. 47]

Досить вагома роль у пошуку зарубіжних партнерів Торгово-промислових палат. Палати надають практичну допомогу підприємцям у здійсненні торгово-економічних операцій на внутрішньому й зовнішньому ринках, сприяють розвитку експорту українських товарів і послуг, для чого надають своїм членам широкий спектр професійних послуг, у тому числі консультаційні послуги з питань зовнішньої торгівлі й оцінки ринків, проводять незалежну експертизу товарів, здійснюють оцінку нерухомості, декларування зовнішньоторговельних вантажів (за домовленістю з митними органами), роблять патентно-ліцензійні послуги, послуги по штриховому кодуванню товарів тощо. Палати надають українським та іноземним підприємцям ділову, юридичну інформацію, організовують семінари, конференції, виставки в Україні і за кордоном, забезпечують ділові переговори з економічних питань, надають інші послуги для здійснення підприємницької діяльності.

Висновки і пропозиції. Отже, сучасні тенденції розвитку економічної дипломатії в умовах глобалізації базуються на управлінських рішеннях різнорівневої структури світового ринку, а саме на макrorівні та мікрорівні. У практичному аспекті мікроекономічна дипломатія сприяє національному бізнесу за кордоном у рішенні таких завдань: вихід на нові ринки; участь у міжнародних конкурсних торгах; участь у виставках, ярмарках, презентаціях круглих столів і ділових форумах.

До внутрішньо-корпоративних чинників розвитку економічної дипломатії варто віднести: досвід ведення ЗЕД; цілі та завдання підприємства; розміри; імідж компанії; залучення держави як гаранта.

Список літератури:

1. Базилевич В. Розвиток внутрішнього ринку в умовах глобалізації: тенденції та суперечності / В. Базилевич // Банківська справа. – 2004. – № 2. – С. 7–13.
2. Вергун В.А. Економічна дипломатія в системі чинників міжнародної конкурентоспроможності України / В.А. Вергун // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – Випуск 74 (Ч. 1). – 2008 – С. 150.
3. Городня Н.Д. Економічна дипломатія адміністрації Барака Обами: Східноазійський напрям / Н.Д. Городня // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – Випуск 112 (Ч. 1). – 2013. – С. 189.
4. Дегтерев Д.А. Экономическая дипломатия: экономика, политика, право / Д.А. Дегтерев. – М.: Навона, 2010. – С. 176.
5. Каррон де ла Каррьер Г. Экономическая дипломатия: дипломат и рынок / Каррон де ла Каррьер Г.; МГИМО МИД России. – М.: РОССПЭН, 2003. – 295 с.
6. Нижник В.М. Економічна дипломатія і економічна безпека України: навч. посібник / В.М. Нижник. – Хмельницький: ХНУ, 2007. – 494 с.

7. Павол Баранай. Современная экономическая дипломатия / Павол Баранай // Актуальные проблемы экономики. – Рига, С. 1-10.
8. Шаров О. Економізація зовнішньої політики: сьогоднішня українська тактика / О. Шаров // Економічний часопис – ХХІ. – 2007. – № 9-10. – С. 21-26.
9. Щетинин В.Д. Экономическая дипломатия: учеб. пособие / В.Д. Щетинин. – М.: Международные отношения, 2001. – 280 с.

Мамалыга Е. А.

Киевский национальный экономический университет имени Тараса Шевченко

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИПЛОМАТИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Резюме

В статье автором исследована сущность экономической дипломатии, механизм ее функционирования в современных условиях развития мировой экономики. Рассмотрены особенности применения экономической дипломатии во внешнеэкономической деятельности. Определены факторы, обуславливающие особенности формирования и развития экономической дипломатии на предприятии.

Ключевые слова: экономическая дипломатия, внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт, международная деятельность, коммерческая деятельность.

Mamalyga O. O.

Kyiv National University of Taras Shevchenko

FEATURES OF DEVELOPMENT OF ECONOMIC DIPLOMACY AT ENTERPRISES

Summary

In the article the author investigated the essence of the economic diplomacy mechanism for its operation in the current conditions of the global economy. Were considered features of the application of economic diplomacy in foreign economic activity. Also were determined the factors that contribute to the formation and characteristics of economic diplomacy in the enterprise.

Keywords: economic diplomacy, foreign trade, export, import, international activities, commercial activities.

УДК 330.3:655.4/5

Марковська О. К.

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»

ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ ВИДАВНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА У КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Виділені рівні конкурентоспроможності підприємства. Проаналізовані зовнішнє та внутрішнє середовище видавничих підприємств. Виявлені сильні та слабкі сторони, можливості та загрози для видавничих підприємств з оцінкою їх значущості. Складено матрицю SWOT.

Ключові слова: конкурентоспроможність, підприємство, ринок, розвиток, стратегія, фактор.

Постановка проблеми. Сучасні проблеми видавничого підприємництва викликані, в першу чергу, кризовим станом в Україні. Кожне видавничє підприємство для відстоювання свого місця на ринку повинно вивчати своїх конкурентів та перемагати їх у боротьбі за частку ринку, економічно зростати.

Видавничий ринок найбільшою мірою потребує сталості, завдяки тому, що він являє собою особливе, специфічне середовище життя та підприємницької діяльності, йому притаманний найвищий рівень невизначеності і ризику, який є характерний для інноваційної діяльності. На меті сталого розвитку є гармонізувати зростання економічних та соціальних параметрів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти діяльності підприємств серед конкурентів розглядалися у працях Р. Хейса, С. Уілрайта, К. Кларка, Ф. Найта, П. Самуельсона, К.Р. Макконелла, В.І. Сінько, Л.А. Швайкою та інших.

Незважаючи на значні здобутки науковців у цій галузі знань, дослідження та розвиток конкуренції взагалі є актуальними і сьогодні. Значна увага науковців пояснюється тим, що конкуренція є ключовим елементом ринкової економіки, яка виступає рушійною силою та передумовою ефективного саморегулювання ринкових відносин.

Американські відомі дослідники Р. Хейс, С. Уілрайт, К. Кларк [6] досить у своєрідному викладі розглядають чотири рівні конкурентоспроможності підприємства.

Перший рівень конкурентоспроможності. Керівництво впевнено, що вироблена продукція виділяється в кращу сторону в порівнянні з продукцією конкурентів, а споживачі будуть задоволені, якщо їм запропонують те, що презентує реклама, додаткові зусилля не потрібні. Такий підхід може мати успіх тільки в ринковій ніші з відсутністю конкуренції, тільки можливості та уміння випускати продукцію буде недостатньо – в іншому випадку.

Другий рівень конкурентоспроможності. Підприємства повинні відповідати стандартам, які установлені головними конкурентами. Такі підприємства використовують технології, методи організації виробництва ведучих підприємств галузі, закупають аналогічні матеріали та комплектуючі, намагаються слідувати по тим самим принципам в сфері управління виробництвом та якістю продукції. Але в якийсь момент така форма поведінки перестає забезпечувати конкурентоспроможність, оскільки копіювання первісного досвіду виявляється недостатньо при збільшенні процесу внутрішньогалузевої конкуренції.

Третій рівень конкурентоспроможності. На цих підприємствах надається перевага не загальним стандартам виробництва в галузі, а використанню в конкурентній боротьбі внутрішніх переваг. У такому випадку управління починає активно впливати на виробництво, сприяти його розвитку та удосконаленню. За визначенням авторів, виробництво на даних підприємствах підтримується зсередини усіма іншими підрозділами підприємства [6].

Четвертий рівень конкурентоспроможності. Конкурентні переваги можуть розповсюджуватися не тільки на виробничу систему підприємства, а і на систему управління. Виробнича система підтри-

мується ззовні, при цьому її ефективність залежить не стільки від внутрішніх управлінських факторів, таких як виробниче планування та управління якістю, скільки від зовнішніх – якість організації та ефективність самої системи управління. Дані підприємства варто віднести до «підприємств з виробництвом світового класу». Вони характеризуються, по-перше, наявністю кадрів такої кваліфікації, яких постійно шукають для себе інші підприємства – конкуренти галузі. По-друге, більш швидко реагують на різноманітні ринкові зміни, швидше ніж конкуренти пропонують ринку нові товари. По-третє, є компетентними у використанні виробничого обладнання до такої міри, що з ними консультуються виробники цього обладнання щодо модифікації обладнання та проведення пробних випробувань нових моделей. По-четверте, конкуренти перебувають не в стані технічно здійснити випуск аналогічної чи подібної продукції, навіть при її копіюванні чи перейнятті окремих елементів. По-п'яте, постійно удосконалюють обладнання та технологію, підвищують кваліфікацію працівників.

Л.А. Швайкою [7] здійснено комплексну оцінку функціонування видавничого підприємництва, з врахуванням впливу зовнішнього середовища на підприємницьку активність у видавничо-полі-

Таблиця 1

Матриця SWOT

Зовнішнє середовище	Можливості:		3 2 2 2 2 1 2 2 1 1 3	Загрози:		3 2 2 2 2 3 2 1 2 2 1
	1. Вихід на нові ринки (сегменти). 2. Розширення виробництва найбільш рентабельної продукції. 3. Розширення вид. Репертуару. 4. Можливість виходу на зов. ринок. 5. Розвиток ринкових відносин. 6. Використання новітніх технологій. 7. Збільшення обсягу використання трудових ресурсів. 8. Ріст доходів населення. 9. Зниження темпів інфляції. 10. Введення в дію сприятливих для підприємців законних актів.			1. Високі податки. 2. Сповільнення росту книжкового ринку. 3. Стад курсу національної валюти. 4. Нестабільність в суспільстві. 5. Посилення конкурентного тиску. 6. Значний ступінь зміни потреб, смаків і вподобань покупців. 7. Несприятливі демографічні зміни. 8. Посилення позицій покупців і поставальників. 9. Несприятлива політика уряду. 10. Скорочення доходів споживачів. 11. Збільшення темпів інфляції.		
Внутрішнє середовище						
Сильні сторони:	Поле Сили і Можливостей		Поле Сили і Загроз			
1. Високий рівень підприємства.	3	Альтернативи розвитку:	Стратегічні проблеми:			
2. Висока кваліфікація персоналу.	3	– Вихід на нові ринки високоякісним товарами.	– Несподівані зміни у законодавстві України.			
3. Висока компетентність.	2	– Ефективна організація збуту дозволить завоювати нові сегменти ринку.	– Несподівані зміни у потребах споживачів.			
4. Наявність інноваційних можливостей.	1	– Високий імідж забезпечить завоювання ринкових ніш.	– Низька можливість інноваційних можливостей.			
5. Висока трудова етика.	2	– Введення в дію сприятливих законодавчих актів підвищить рівень ефективності діяльності.	– Розробка стратегічного плану розвитку підприємств.			
6. Добра система контролю якості.	2	Стратегічні проблеми:	Стратегічні альтернативи:			
7. Відповідність організаційної структури.	1	– Більша чіткість у розробці нових ринків збуту.	– Задовольняти найрізноманітніші смаки високою якістю товарів.			
8. Передова технологія, сучасне обладнання.	2	– Розширення інноваційних технологій для завоювання сегментів ринку.	– Висококваліфікований персонал має досліджувати смаки споживачів та попереджувати зміни попиту.			
9. Переваги в сфері якості товарів.	2	– Створити більш адекватну організаційну структуру для впровадження концепції завоювання нових ринків та їх сегментів.	– Ефективна організація збуту дозволить задовольнити усіх потенційних споживачів продукції.			
10. Висока продуктивність праці.	2		– Високий імідж товарів видавництва буде привертати споживачів, незалежно від їх смаків.			
11. Високий рівень ефективності діяльності підприємства.	1					
12. Ефективна організація збуту.						
13. Ефективна організаційна структура.						
14. Чітко розроблені стратегічні альтернативи.						
Слабкі сторони:	Поле Слабкості і Можливості		Поле Слабкості і Загроз			
1. Недосконала система інформації.	2	Стратегічні проблеми:	Альтернативи розвитку:			
2. Низький рівень організації маркетингової діяльності.	3	– Повільний розвиток економіки заважає швидкому темпу росту виробництва.	– Необхідно зменшувати витрати шляхом зниження собівартості продукції.			
3. Недостатньо широкий асортимент товарів.	2	– Нестабільність у суспільстві породжує невизначеність.	– Підвищення організації маркетингової діяльності, щоб протистояти змінам потреб споживачів.			
4. Високі витрати.	3	– Висока собівартість продукції.	Стратегічні проблеми:			
5. Низька рентабельність підприємства.	2	Стратегічні альтернативи:	– Посилення конкурентного тиску.			
6. Нестабільні позиції в конкурентній боротьбі.	2	– Вихід на нові ринки сировини та матеріалів.	– Швидкі зміни уподобань населення не передбачається маркетинговою службою підприємствами.			
		– Вихід на нові ринки передбачає підвищення рівня організації маркетингової діяльності.				

графічній галузі та охарактеризовано внутрішнє середовище функціонування видавничо-підприємницьких структур.

Незважаючи на значний інтерес до окресленої проблематики з боку науковців та фахівців, дії, які видавничі підприємства повинні вживати, щоб економічно зрости, не окреслені.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасні умови розвитку національної економіки, прискорення змін та ускладнення зовнішнього середовища, зростання рівня конкуренції спонукають видавничі підприємства ставати більш гнучкими, постійно реагувати на зміни зовнішнього середовища, розробляти та реалізовувати проекти змін своєї діяльності, які повинні відбуватися без втрати контролю над підприємством. В зв'язку з цим, постає питання про підтримку підприємства в бажаному конкурентному стані, що потребує його постійного розвитку як виробничо-економічної системи.

Мета статті. Головною метою роботи є здійснення SWOT-аналізу, що сприятиме систематизуванню факторів конкурентоспроможності видавничого підприємства, що, як наслідок, забезпечить економічне зростання підприємства.

Виклад основного матеріалу. Розвиток ринку та ринкових відносин змушує підприємство стати невід'ємним учасником конкурентної боротьби за прихильність споживача для досягнення своїх цілей, забезпечення прибуткової та ефективної діяльності. На сьогодні для цього у наявному ринковому середовищі підприємству необхідно швидко реагувати, формувати та реалізовувати свої конкурентні переваги та бути переможцем у конкурентній боротьбі.

Аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища видавничих підприємств надав нам інформацію, яка дала нам можливість, узагальнюючи всі дані, скласти перелік сильних і слабких сторін, а також загроз і можливостей. Для визначення ланцюжків зв'язків складаємо матрицю SWOT.

У лівій частині матриці SWOT виявлені сильні та слабкі сторони видавничих підприємств з оцінкою їх значущості, а у верхню частину матриці вписуються виявлені можливості та загрози зовнішнього середовища з оцінкою їх значущості для підприємств. Потім проводиться оцінка результатів.

На основі складеної матриці SWOT для формування стратегічних проблем підприємства і стратегічних альтернатив його розвитку необхідно у кожному полі матриці встановити та проаналізувати всі парні комбінації сильних і слабких сторін підприємства з можливостями та загрозами в зовнішньому середовищі, орієнтуючись на оцінку значущості в балах даних факторів. При цьому варто виявити головні проблеми та сформулювати стратегії розвитку підприємства.

Поле СІМ (сила і можливості) припускає стратегії, що використовують сильні сторони підприємства для реалізації можливостей, що з'явилися у зовнішньому середовищі.

Для виявлення *головних стратегічних проблем* у даному полі матриці необхідно відібрати парні комбінації сильних сторін підприємства з мінімальною оцінкою (1 бал) і можливостей у зовнішньому середовищі, оцінених максимальною кількістю балів (3 бали).

Для формулювання *стратегічних альтернатив* розвитку підприємства в поле СІМ необхідно відібрати парні комбінації сильних сторін і можливостей із максимальною оцінкою (3 бали).

Поле СІЗ (сила і загрози) припускає стратегії, що використовують сильні сторони для усунення загроз у зовнішньому середовищі.

Комбінації сильних сторін із мінімальною оцінкою (1 бал) і загроз із максимальною значущістю (3 бали) повинні бути віднесені до стратегічних проблем підприємства.

Для виявлення стратегічних альтернатив розвитку підприємства у даному полі варто орієнтуватися на максимальну оцінку 3 бали як сильних сторін підприємства, так і загроз у зовнішньому середовищі.

Поле СЛМ (слабкість і можливості) припускає стратегії, що мінімізують слабкі сторони підприємства, використовуючи можливості ситуації на ринку.

Комбінації слабких сторін підприємства з максимальною оцінкою (3 бали) і можливостей у зовнішньому середовищі з мінімальною оцінкою їх значущості (1 бал) варто віднести до головних стратегічних проблем.

Таблиця 2

Вихідні дані для складання переліку стратегічних проблем підприємства

Поле матриці SWOT	Стратегічні проблеми, сформульовані на основі виявлення парних комбінацій сильних і слабких сторін підприємства з можливостями та загрозами в зовнішньому середовищі
СІМ	1. Більша чіткість у розробці нових ринків збуту. 2. Розширення інноваційних технологій для завоювання сегментів ринку. 3. Створити більш адекватну організаційну структуру для впровадження концепції завоювання нових ринків та їх сегментів.
СЛМ	1. Повільний розвиток економіки заважає швидкому темпу росту виробництва. 2. Нестабільність у суспільстві породжує невизначеність. 3. Висока собівартість продукції.
СІЗ	1. Несподівані зміни у законодавстві України. 2. Несподівані зміни у потребах споживачів. 3. Низька можливість інноваційних можливостей.
СЛЗ	1. Посилення конкурентного тиску. 2. Швидкі зміни попиту населення не передбачаються маркетинговою службою.

Таблиця 3

Вихідні дані для складання переліку стратегічних альтернатив розвитку підприємства

Поле матриці SWOT	Стратегічні альтернативи, сформульовані на основі виявлення парних комбінацій сильних і слабких сторін підприємства з можливостями та загрозами в зовнішньому середовищі
СІМ	1. Вихід на нові ринки з високоякісним товаром. 2. Ефективна організація збуту дозволить завоювати нові сегменти ринку. 3. Високий імідж забезпечить завоювання ринкових ніш. 4. Введення в дію сприятливих законодавчих актів підвищить рівень ефективності діяльності.
СЛМ	1. Вихід на нові ринки сировини та матеріалів. 2. Вихід на нові ринки передбачає підвищення рівня організації маркетингової діяльності.
СІЗ	1. Задовольняти попит високою якістю товарів. 2. Висококваліфікований персонал має досліджувати смаки споживачів та випереджувати зміни попиту. 3. Ефективна організація збуту дозволить задовольнити усіх потенційних споживачів продукції. 4. Високий імідж товарів видавництва буде привертати споживачів, незалежно від зміни їх смаків.
СЛЗ	1. Необхідно зменшувати витрати, зменшуючи собівартість продукції. 2. Підвищення організації маркетингової діяльності з метою задовольнити попит споживачів.

При визначенні можливих стратегій розвитку підприємства у даному полі матриці необхідно орієнтуватися на максимальну значущість можливостей у зовнішньому середовищі та максимальну оцінку слабких сторін.

Поле СЛЗ (слабкість і загрози) припускає стратегії, що мінімізують як слабкі сторони підприємства, так і загрози, що з'явилися у зовнішньому середовищі.

Для виявлення головних стратегічних проблем підприємства необхідно скласти комбінації слабких сторін і погроз із максимальною оцінкою 3 бали.

При визначенні можливих стратегій розвитку підприємства варто також орієнтуватися на максимальну оцінку (3 бали) слабких сторін підприємства і загроз у зовнішньому середовищі.

Щоб визначити пріоритетність якогось поля матриці SWOT, необхідно розрахувати частку кожного поля, виходячи з бальних оцінок факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Виявлені парні комбінації сильних і слабких сторін підприємства з можливостями та загрозами в зовнішньому середовищі доцільно систематизувати в таблицях, що рекомендуються, а саме таблицях 2 і 3.

Висновки і пропозиції. Складні умови економічних перетворень характеризуються посиленням процесів глобалізації та загостренням конкуренції на всіх її рівнях, що вимагає від господарюючих суб'єктів пошуку нових напрямів і пріоритетів їх конкурентоспроможного розвитку.

На основі проведеного дослідження варто виділити таку систему факторів конкурентоспроможності видавничого підприємства, що допоможуть забезпечити економічне зростання:

1. Конкурентоспроможність продукції: економічні фактори, організаційні фактори, споживачькі фактори, індивідуальні фактори, екологічні фактори, репутація підприємства.

2. Виробничо-технологічні: виробнича потужність, продуктивність праці, контроль якості, можливість розширення виробництва та зниження собівартості, ритмічність виробництва, можливість модернізації виробництва.

3. Організаційні: ефективність просування товарів, ефективність каналів поставки сировини, взаємодія із зовнішньою середою.

4. Маркетингові: ефективність товарної політики та цінової політики, підтримка систем розповсюдження та просування, ефективність структури служби маркетингу та маркетингових стратегій.

5. Кадрова система та управління: забезпеченість кадрами потрібної кваліфікації, ефективність системи підвищення кваліфікації та мотивації, якість управлінської інформації, що використовується.

6. Фінансово-економічні: фінансова стійкість, платоспроможність та фінансування, рентабельність.

7. Бар'єри входу у галузь: ефект масштабу, диференціація товарів, обмежений попит, економічні бар'єри, адміністративні обмеження.

8. Державне регулювання: фінансова підтримка.

Список літератури:

1. Артеменко В.О. Структура чинників впливу на конкурентоспроможність підприємств АПК / В.О. Артеменко, С.І. Мельник // Управління проектами та розвиток виробництва: зб. наук. пр. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2010. – № 4 (36). – С. 104-110. – Режим доступу: <http://www.pmdp.org.ua/images/Journal/36/10avokpa.pdf>.
2. Данилов-Данильян В.И. Устойчивое развитие (теоретико- методологический анализ) // Экономика и математические методы. – 2003. – № 2. – С. 123-133.
3. Колесніков А.П. Засади механізму забезпечення стійкого розвитку підприємств / А.П. Колесніков // Інноваційна економіка. – 2013. – № 3 (41). – С. 97-100.
4. Сальдо В.В. Проблеми конкурентоспроможності національної економіки та перспективи вступу до СОТ / В.В. Сальдо // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – Вип. 3, т. 2. – 2007. – С. 119-124.
5. Теремко В.І. Основні засади видавничого бізнесу [Текст]: навч. посіб. / В.І. Теремко. – К.: Академвидав, 2009. – 136 с.
6. Хейс Р., Уилрайт С., Кларк К. Динамическое производство // Как добиться успеха / под ред. В.Е. Хруцкого. – М.: Политиздат, 1991. – 513 с.
7. Швайка Л.А. Економіка видавничо-поліграфічної галузі / Л.А. Швайка, А.М. Штангрет. – Львів: Українська академія друкарства, 2008. – 480 с.
8. Швайка Л.А. Розвиток і регулювання видавничого підприємництва: монографія / Швайка Л.А. – Львів: Українська академія друкарства, 2005. – 432 с.
9. Яремик Х.Я. Економічні особливості видавничого бізнесу / Х.Я. Яремик // Вісник Хмельницького національного університету України. – Хм., 2012. – № 1. – С. 111-116.

Марковская А. К.

Национальный технический университет Украины
«Киевский политехнический институт»

ЕКОНОМІЧЕСКИЙ РОСТ ИЗДАТЕЛЬСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Резюме

Выделены уровни конкурентоспособности предприятия. Проанализирована внешняя и внутренняя среда издательских предприятий. Выявлены сильные и слабые стороны, возможности и угрозы для издательских предприятий с оценкой их значимости. Составлена матрица SWOT.

Ключевые слова: конкурентоспособность, предприятие, рынок, развитие, стратегия, фактор.

Markovskaya A. K.National Technical University of Ukraine
«Kiev Polytechnic Institute»**ECONOMIC GROWTH OF THE PUBLISHING COMPANY
IN THE COMPETITIVE ENVIRONMENT IN MODERN CONDITIONS****Summary**

Dedicated level of competitiveness. Analyzed external and internal environment of the publishing companies. The identified strengths, weaknesses, opportunities and threats for publishing companies assess their significance. Done SWOT matrix.

Keywords: competitiveness, enterprise, market development, strategy factor.

УДК 658.1:502/504

Матросова В. О.**Доуртмес П. О.**Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»**БАЗОВА ОСНОВА ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА
В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ СУЧАСНОСТІ**

У статті розглядаються питання дослідження фінансового потенціалу промислового підприємства на основі базових факторів впливу як фундаментальне першоджерело визначення потенційних фінансових можливостей господарюючого суб'єкта. Пропонується визначити необхідну масу фінансових ресурсів для реалізації стратегічних цілей на основі результатів фундаментальних досліджень грошової маси із коригуванням показників у якості оціночних критеріїв фінансового потенціалу підприємства.

Ключові слова: фінансовий потенціал, промислове підприємство, стійкість, фінансові ресурси.

Постановка проблеми. Фінансовий потенціал промислового підприємства є одним із основних елементів загального економічного потенціалу, який визначає можливість життєдіяльності, зростання та розвитку підприємства на основі наявності та мобілізаційної здатності фінансових ресурсів у всіх формах. Рівень фінансового потенціалу як перспективних можливостей за визначенням базується на взаємовідношенні фактичних фінансових ресурсів, які є у наявності, та необхідних фінансових ресурсів для вирішення поточних завдань в процесі роботи по досягненню стратегічних цілей. Множина факторів, які мають вплив на формування фінансових ресурсів, має базову фундаментальну основу, яка потребує осмислення та систематизації.

На тлі сучасних проблем асиметрії соціально-економічного та екологічного розвитку, дисонансу розвитку та регресу основних елементів соціального буття «виробництва – екології – соціуму» для відновлення порушеної симетрії неможливо концентрувати увагу лише на найкращому задоволенні потреб споживачів, фінансових можливостях та виробничих потужностях, необхідно розглядати весь механізм суспільного виробництва та відтворення із точки зору трьох його елементів: робочої сили, засобів та предметів праці, що означає взаємодію людини із природою у процесі задоволення потреб суспільства у контексті стійкості глобальної системи. Завданням може стати створення високоєфективного глобально стійкого механізму суспільного відтворення, одним із визначальних елементів якого є суспільне виробництво та трансформація частини фінансового ефекту на відновлювальні проекти заради збереження середі існування [1, с. 112].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Управлінню фінансовими ресурсами як складової

загального економічного потенціалу підприємства присвячені роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних авторів: Є.В. Стоянова, М.І. Баканова, О.Д. Шеремета, В.В. Ковальова, І.А. Бланка, Е.Ж. Хелферт, К. Друрі, Л.А. Бернстайл, Ю. Бріггем, Н.С. Краснокутської, О.С. Федоніна, І.М. Рєпіної, В.Н. Гавви, Є.В. Лапіна, О.І. Олексюа та інших. Більшість авторів визначають фінансовий потенціал як забезпеченість підприємства фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування, ефективність їх розміщення та використання. Забезпеченість підприємства фінансовими ресурсами із урахуванням джерел їх походження визначає його фінансовий стан та стійкість, що у свою чергу впливає на потенційні можливості як базова основа фінансового потенціалу. Аналіз останніх публікацій із проблем оцінки фінансового потенціалу показує, що в якості критеріїв оцінки пропонується використовувати показники прибутковості, ліквідності, платоспроможності, інвестиційної привабливості та інші.

Дослідженнями проблем економічного розвитку та економічної стійкості займалися такі класики, як Й. Шумпетер, В. Леонтьєв, Л. Абалкін, П. Буніч, Н. Лебедева, Е. Стоянова, Е. Лобанова та інші. Теорію стійкості функціонування складних систем розвивали такі вчені, як В. Арнольд, Д. Джозеф, Ж. Йосс, М. Месарович, М. Моїсєєв, М. Морішима, А. Орлов, В. Острейковський, Я. Такахага та ін. На даний час стійкість визначено як упорядкованість, незмінність, рівновага стану системи, її структури, окремих підсистем, процесів та зв'язків.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питання стійкості економічних систем та промисловості активно обговорюються науковцями, проте переважна увага дослідників зосереджена на

її фінансово-економічних аспектах. В сучасному розумінні стійкість – це комплексна категорія, оскільки на даний час гостро постала проблема залежності природозбереження та виживання людства від масштабів нарощення промисловості, саме цей аспект має стати провідним. Проте елемент фінансової стійкості, наявності фінансових ресурсів та об'єктивних умов до їх нарощення може дати можливість фінансового забезпечення заходів збалансування соціально-економічних та екологічних систем в контексті глобальних проблем сучасності.

Основою забезпечення необхідного рівня фінансового потенціалу є можливість нарощення результативності діяльності за рахунок чинників формування фінансового результату та прибутку. У свою чергу необхідно зазначити залежність успішного розвитку від його сталості та економічної стійкості господарюючого суб'єкта і оточуючого середовища. Варто розрізнити статичну та динамічну платформи загального економічного потенціалу промислового підприємства (ЕППП), а також визначити роль та місце фінансового потенціалу в загальній структурі ЕППП. На рівні базових елементів фінансового потенціалу необхідно визначити основу потенціалу та зв'язок понять «фактичні фінансові ресурси» та «необхідні фінансові ресурси» згідно із фундаментальним законом грошового обігу, який є дійсним на всіх рівнях фінансової роботи. Також постає необхідність визначення базових чинників ефективної роботи підприємства та забезпечення його належною масою фінансових ресурсів.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення базових основ фінансового потенціалу промислових підприємств та принципів його перерозподілу в системі самовідтворення задля збереження загальної стійкості суспільного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Поняття економічної стійкості зазнало трансформацій в проце-

сі наукових досліджень у призмі еволюційного розвитку теорії економіки, заснованого на тому, що через певні проміжки часу домінуючий технологічний уклад змінюється іншим більш ефективним. До кінця XX сторіччя перехід укладів незмінно супроводжувався нарощуванням масштабів виробництва, продуктивності праці, ускладненням господарських зв'язків. Починаючи з кінця XX сторіччя і на початку XXI сторіччя людство на чолі з науковою спільнотою поставило під сумнів необхідність та, головне, безпечність економічного нарощування та масштабування на тлі існуючих принципів ефективності виробництва. Основою формування концепції стійкого розвитку має стати ідея динамічно збалансованої взаємодії економічної, фінансової, соціальної та екологічної сфер суспільного розвитку.

Загальна стійкість може бути розрахована як інтегральний коефіцієнт за середньою геометричною, яка включає в себе економічну, фінансову, екологічну та соціальну компоненти:

$$K_{\text{заг.ст.}} = \sqrt[4]{K_{\text{вир.ст.}} + K_{\text{фін.ст.}} + K_{\text{екол.ст.}} + K_{\text{соц.ст.}}} \quad (1)$$

де $K_{\text{заг.ст.}}$ – коефіцієнт загальної стійкості;

$K_{\text{вир.ст.}}$ – коефіцієнт виробничої стійкості;

$K_{\text{фін.ст.}}$ – коефіцієнт фінансової стійкості;

$K_{\text{екол.ст.}}$ – коефіцієнт екологічної стійкості;

$K_{\text{соц.ст.}}$ – коефіцієнт соціальної стійкості.

У рамках загального поняття *стійкості* є більш вузьке та приватне поняття *«стабільність»*, яке є характеристикою незмінності та постійності статичних характеристик параметрів або динаміки їх розвитку. Втім, стабільність забезпечується за рахунок *рівноваги*, яка є важливою умовою ефективного функціонування системи, позитивного та передбаченого розвитку. Тому в будь-якій системі має бути присутній механізм виявлення реакції на змінні параметри, запобігання дисбалансам та швидкого повернення в стійкий стан.

Таблиця 1

Статична та динамічна платформа економічного потенціалу промислового підприємства

Платформа ЕППП	Тип потенціалу	Структурні елементи економічного потенціалу	Фундаментальні базові завдання
Відносно статична платформа	Природний потенціал – похідні дані життєзабезпечення, надано людству у даний час на даній території	Ресурсний потенціал	– збереження; – кількісне та якісне зростання.
		Кліматичний потенціал	– збереження нормативних показників; – використання наявних кліматичних можливостей.
Динамічна платформа	Трудовий потенціал – людство і те, що створено людством, постійно розвивається та удосконалюється	Виробничий потенціал	– розвиток згідно тенденцій сучасності; – підпорядкування критеріям стійкості зовнішнього середовища; – перехід на інтенсивні типи зростання.
		Інформаційний потенціал	– удосконалення системи обробки та збереження інформації; – володіння масивом необхідної інформації.
		Інноваційний потенціал	– оновлення та модернізація виробництва; – пошук нових екологічно чистих технологій; – забезпечення нових товарів згідно потреби ринку; – розвиток науки та забезпечення інноваційної середовища.
		Експортний потенціал (ринковий потенціал)	– нарощення конкурентоспроможності; – пошук ніші на глобальному ринку.
		Людський потенціал	– фізичне збереження людського потенціалу; – статистичне збільшення активної працездатної частини; – забезпечення необхідного рівня освіти згідно потребам ринку праці, підтримання інтелектуального потенціалу.
	Фінансовий потенціал – кровотворна система економічного організму, найбільш динамічна та швидкозмінна складова економічного потенціалу	Інвестиційний потенціал	– наявність фінансової можливості інвестиційної діяльності; – нарощення прибутку як основного резерву зростання власних ресурсів; – складання інвестиційного портфелю та пошук інвесторів.
		Кредитний потенціал	– наявність ефективного кредитного портфелю; – збереження фінансової стійкості; – нарощення рентабельності діяльності; – забезпечення платоспроможності.

Стабільність економічного розвитку може мати статичний та динамічний характер:

1. Статичний характер економічна стабільність має за умови підтримки стабільності заданого рівня кінцевих економічних показників, це *стабільзаційна стійкість*.

2. Динамічний характер економічна стабільність має за умови підтримки стабільності темпів приросту певних показників економічного росту, це *динамічна стійкість* [2, с. 165].

Економічний потенціал промислового підприємства (ЕППП) як синергетичне ядро своїх структурних елементів також має статичну та динамічну платформу. Залежно від походження та створення можливостей можна визначити тип потенціалу, як природний, трудовий та фінансовий. Саме ці базові типи утворюють основу (платформу) загальноекономічного потенціалу підприємства. Дані типи відрізняються за походженням та динамікою існування (таблиця 1).

Дані таблиці надають змогу визначити місце фінансового потенціалу як базової найбільш динамічної основи (платформи) економічного потенціалу підприємства. **Основа потенціалу** – це базова (необхідна) величина початкового об'єкту для його зміцнення та (або) нарощення із урахуванням його суб'єктивно-об'єктивних можливостей. Основою фінансового потенціалу є фінансова маса (фінансові ресурси) у всіх формах та різних джерел походження із урахуванням факторів впливу на ресурси даної групи, яка є наявною, фактичною або може бути потенційно мобілізована та залучена у будь-який час.

Згідно із законом грошового обігу, який діє на всіх рівнях економічної діяльності, *фактичні фінансові ресурси* (ФРф) завжди прагнуть досягнення рівня *необхідних фінансових ресурсів* (ФР_н) із ціллю забезпечення досягнення стратегічних цілей діяльності підприємства, на що націлена вся сукупність елементів ЕППП. Ефективність роботи та ефективне фінансове забезпечення зумовлене нарощенням рентабельності та прибутку, який є головним джерелом фінансового зростання. На даному тлі для ефективної роботи підприємства на основі забезпеченості належною масою фінансових ресурсів необхідно визначити основні показники впливу на об'єм власних фінансових ресурсів, які є вихідними або вхідними потоками поточної діяльності.

Ідеологічною основою дослідження основних показників впливу на масу фінансових ресурсів для реалізації стратегічних цілей мають стати результати фундаментальних досліджень грошової маси із корегуванням показників у якості оціночних критеріїв фінансового потенціалу підприємства. Саме окремі показники даної формули набувають у новому контексті мікрорівня дещо нового значення. Таким чином, необхідну масу фінансових ресурсів обумовлюють такі показники:

$$\text{ФР}_n = \frac{B \times O}{D_{\text{акт}}}, \quad (1)$$

де ФР_н – фінансова маса, необхідна для обслуговування дієздатності підприємства (першочергово необхідні фінансові ресурси) в контексті тактичних завдань згідно зі стратегічними цілями та новою парадигмою стратегічного розвитку;

B – витрати підприємства на одиницю випуску продукції;

O – об'єм виробництва;

D_{акт} – середній показник загальної ділової активності підприємства.

Дана формула надає можливість розраховувати ФР_н при зміні планових показників в чисельнику

(а саме обсягу виробництва або витрат на одиницю продукції), або кон'юнктури ринку чи маркетингової складової ЕППП, які впливають на знаменник. Можна прослідкувати обумовленість фінансового потенціалу, надлишок або нестачу фактичних фінансових ресурсів, залежно від основних показників, які характеризують витрати виробничого та невиробничого характеру й обіг коштів.

Обсяг виробництва (O) обумовлений виробничою міцністю (виробничим потенціалом) та ємністю ринку (маркетинговим та експортним потенціалами). Ділова активність (D_{акт}) обумовлена також виробничим та маркетинговим потенціалами, а також рівнем розвитку адміністративного потенціалу, який у свою чергу обумовлений інтелектуальним та інформаційним потенціалами підприємства в сукупності із рівнем кваліфікації робітників управлінської ланки, яка приймає рішення. Для оцінки можливостей економії витратної частини фінансового потенціалу необхідно розглянути класифікацію витрат за елементами (таблиця 2).

Таблиця 2

Класифікація витрат за елементами

ВИТРАТИ	Залежність від обсягів виробництва	Постійні		
		Змінні		
	Цільове призначення	Виробничі		
		Невиробничі		
	Строковий характер	Капітальні витрати	амортизація	
		Поточні платежі	Заробітна плата	
			Постачальники	
			Кредитори	
			Соціальне страхування	
Податки			За рахунок собівартості	
			Із валового прибутку	
	Із чистого прибутку			

Дана таблиця дає можливість прослідкувати елементи витрат, можливості їх економії та планування зменшення, спираючись на базові принципи і методи управлінського обліку, фінансового менеджменту та податкового планування.

Інвестиційна привабливість підприємства залежить насамперед від показників ефективності використання активів, капіталу із урахуванням його структурних елементів, рівня загальної рентабельності та обсягів прибутку, тенденції росту виробництва, розширення ринків збуту, що може визначити потенційну ефективність інвестицій.

Висновки і пропозиції. У своїх дослідженнях ми спираємося на витратну частину необхідних фінансових ресурсів, проте необхідно зауважити, що кожен із показників формули 1 варіативно впливає на дохідну частину фінансового потенціалу. Тобто збільшення обсягу виробництва (O) та ділової активності (D_{акт}) або ж економія витрат (B) призводить до нарощення прибутку як основного внутрішнього резерву нарощення фінансового потенціалу за рахунок власної компоненти.

Завданням сучасності є створення високоефективного глобально стійкого механізму суспільного відтворення, одним із визначальних елементів якого є суспільне виробництво, яке інвестує в майбутнє. Якщо, збільшуючи обсяги та частоту своєї активності, частина фінансово-економічного ефекту буде трансформована і спрямована на зменшення техногенного навантаження за рахунок нових технологій та підходів до виробництва і споживан-

ня, ми отримаємо екологічний ефект та зростання соціально-економічного ефекту у перспективі.

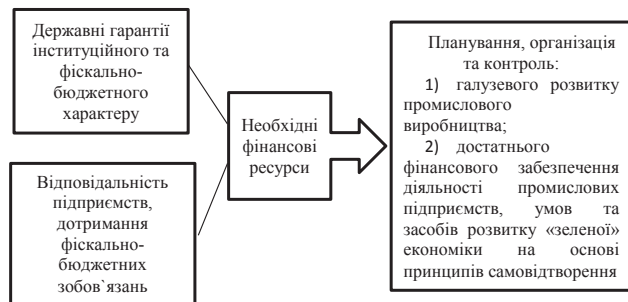


Рис. 1. Схема перерозподілу необхідної фінансової маси на цілі розвитку промислового виробництва за принципами самозбереження нової економіки

У попередніх статтях ми вже ставили завдання розробити методологічну основу аналізу та оцінки ЕППІ в системі «виробництво – екологія – соціум» у контексті нової парадигми стратегічного розвитку та концепції «зеленої» економіки, дослідити систему індикаторів даної системи, а також сформулювати умови природного самовідтворення та ресурсної капіталізації за рахунок корпоратизації економічного простору та інституалізації природно-ресурсних від-

носин. Вирішення даних завдань залежать насамперед від таких принципів нового розвитку:

1. Відповідальний менеджмент.
2. Нормативно-правове забезпечення природного самовідтворення.
3. Створення дієвого фінансово-бюджетного механізму, націленого на розвиток перспективних природозберігаючих галузей.

На рівні держави мають бути створені передумови розвитку окремих галузей та підприємств із точки зору соціально-екологічного аспекту, визначений сучасний стан соціально-еколого-економічної системи країни, регіонів, галузей та підприємств за рівнем проблемності та тенденцій росту, розроблена система нових принципів економічного зростання та визначений економічний потенціал промислових підприємств у вимірі «ефективність – стійкість – зростання» із урахуванням природо-ресурсного та фінансового потенціалу регіону, галузі та окремих підприємств. Фінансово-бюджетний механізм, націлений на природне самовідтворення та нормування вилучення частини коштів на відновлювальні роботи та підтримання оточуючого середовища, мають виходити із співвідношення фактичних та необхідних фінансових ресурсів, а також основних факторів впливу на дані показники (рис. 1).

Список літератури:

1. Матросова В.О. Філософія виробництва як методологічна основа аналізу та оцінки економічного потенціалу промислового підприємства // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет, Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр «Економічна думка», 2014. – Том 16. – Ч. 2. – С. 110-117.
2. Матросова В.О. Сучасні проблеми нарощення економічного потенціалу в контексті нової парадигми стійкого розвитку // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». Випуск 5. Частина 2. – Херсон, 2014. – С. 163-166.

Матросова В. А.

Доуртмес Ф. А.

Национальный технический университет
«Харьковский политехнический институт»

БАЗОВАЯ ОСНОВА ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ СОВРЕМЕННОСТИ

Резюме

В статье рассматриваются вопросы исследования финансового потенциала промышленного предприятия на основе базовых факторов влияния как фундаментальный первоисточник определения потенциальных финансовых возможностей хозяйствующего субъекта. Предлагается определять необходимую массу финансовых ресурсов для реализации стратегических целей на основе результатов фундаментальных исследований денежной массы с коррекцией показателей в качестве оценочных критериев финансового потенциала предприятия.

Ключевые слова: финансовый потенциал, промышленное предприятие, устойчивость, финансовые ресурсы.

Matrosova V. O.

Dourtmes P. O.

National Technical University
«Kharkiv Polytechnic Institute»

BASIC FRAMEWORK OF FINANCIAL POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISE IN THE CONTEXT OF GLOBAL PROBLEMS OF CONTEMPORANEITY

Summary

In the article the questions of research of financial potential of industrial enterprise are examined on the basis of base factors of influence as a fundamental original source of determination of potential financial possibilities of managing subject. It is suggested to determine necessary mass of financial resources for realization of strategic aims on the basis of results of fundamental researches of amount of money from correction indexes in quality of evaluation criteria of financial potential of enterprise.

Keywords: financial potential, industrial enterprise, stability, financial resources.

УДК 330.14

Бельтюков Є. А.
Мачинська М. О.

Одеський національний політехнічний університет

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ПРОДУКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ
ОСНОВНИХ ФОНДІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті розкрито проблеми модернізації та реструктуризації основних фондів, зокрема дефектоскопних, ремонтних та вантажних вагонів залізничного транспорту, ремонтного відділення Укрзалізниці Одеської дистанції колії № 1. Визначення ролі та завдання інноваційного розвитку залізничного транспорту на сучасному етапі ринкових відносин. Проаналізовано причини виникнення такої ситуації. Та, як результат, запропоновано шляхи вирішення цих проблем за допомогою лізингу та прискореної амортизації, а також зміни і доповнення до відповідних законодавчих актів України.

Ключові слова: основні фонди, залізничний транспорт, інновації, інноваційні підходи, Укрзалізниця, ефективність.

Постановка проблеми. Розширення торговельно-економічних зв'язків з країнами близького та далекого зарубіжжя, інтеграція України у світове господарство, подальший розвиток галузей національної економіки призводить до поступового зростання перевізної роботи всього транспортного комплексу, зокрема – залізничного транспорту. Рівень та якість транспортного обслуговування набуває особливого значення в нових умовах функціонування суб'єктів господарювання та є визначальним фактором конкурентоспроможності залізниць на ринку транспортних послуг.

Залізничний транспорт найбільш капіталомістка підгалузь транспортного сектору економіки і потребує значних інвестицій як для забезпечення високої якості перевізного процесу, так і для інноваційного оновлення основних фондів залізниць.

Витрати на забезпечення перевізного процесу та на відновлення основних фондів залізниць характеризуються значними обсягами та мають досить складну структуру, що створює певні проблеми технологічного переоснащення залізничної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвитку інвестиційного забезпечення економіки країни, та залізничного транспорту зокрема, присвятили свої праці: І.М. Аксьонов, О.О. Бакаєв, В.П. Ільчук, Ю.Ф. Кулаєв, М.В. Макаренко, Є.М. Сич, Ю.М. Цветов, Ю.М. Федюшин, В.Л. Дикань, В.О. Зубенко та інші. Але досі залишаються невирішеними проблеми ефективного відтворення парку вагонів, не в повному обсязі визначенні теоретичні основи інноваційно-інвестиційних принципів та організаційно-економічні фактори інвестиційного забезпечення.

Питанню інноваційного розвитку залізничного транспорту присвячено багато наукових праць. В.Л. Дикань, В.О. Зубенко зазначають, що інноваційна складова надає можливість підвищити конкурентоздатність залізниць та гарантуватиме стабільні високі темпи економічного зростання. Ввівши поняття внутрішніх потреб, автори стверджують, що інноваційна діяльність залізничного транспорту покликана задовольняти такі з них: підвищення якості, надійності та безпеки транспортних послуг; удосконалення автоматизації та механізації перевізного процесу, впровадження основних фондів нового покоління; розвиток інформаційного забезпечення залізниць та ін. [1, с. 112]. Дейнека О.Г. бачить програму інновацій залізничного транспорту в розвитку широкого спектру науково-дослідних робіт, які спрямовані на практичне впровадження новітніх ідей, забезпечення своєчасного планування науково-дослід-

ницької діяльності разом з фахівцями зарубіжних країн, дозволять забезпечити підвищення якості робіт, розширення спектра технічних засобів, підвищити безпеку руху. Крім того, основним напрямом інноваційних проектів вважає сертифікацію послуг залізничної галузі [2, с. 54-55].

У монографії М.І. Данька, В.Л. Диканя, Л.Л. Калініченко «Підвищення інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємств залізничного транспорту в умовах інтеграційних процесів» запропоновано концепцію взаємодії промислових підприємств Укрзалізниці і промислових підприємств з випуску продукції для залізничного транспорту, що передбачає інноваційне співробітництво [3]. В публікації В. Ільчука, Н. Богомолової, І. Сидоренко «Інновації в підвищенні технологічного рівня транспорту» автори акцентують, що «інноваційний розвиток транспортної галузі має забезпечити статус України як великої транзитної держави шляхом створення європейського рівня системи сервісного обслуговування пасажирів, технічного оновлення рухомого складу всіх видів транспорту, впровадження інформаційних технологій, машин та механізмів для будівництва об'єктів інфраструктури, впровадження прогресивних технологій перевезень, вдосконалення нормативно – правової бази транспортно-дорожнього комплексу». Приводиться досвід зарубіжних країн світу, які давно використовують новітні технології, що дозволило їм збільшити ефективність своєї діяльності за всіма напрямками [4, с. 30-36]. У статті російських вчених І.Н. Дєдова та І.В.Бессонова також наголошується на необхідності інноваційного розвитку галузі, розглянуті принципи формування системи управління інноваційною діяльністю та запропонована інноваційно-інвестиційна програма [5, с. 57-59].

При здійсненні інноваційної діяльності на залізничному транспорті актуальним постає питання визначення інноваційної стратегії розвитку підприємства. Тому заслуговує на увагу дисертація І.В. Воловельської «Вибір оптимальної інноваційної стратегії підприємств залізничного транспорту», в якій розглядається проблема підвищення конкурентоспроможності підприємств залізничного транспорту на підставі вибору оптимальної інноваційної стратегії, що здійснюється за допомогою запропонованою авторкою методики оцінки їхнього інноваційного потенціалу [6]. О.М. Синікова у своїй дисертації «Планування інноваційної діяльності на підприємствах залізничного транспорту» розглядає проблему успішного функціонування залізничних підприємств, забез-

печення їх високої конкурентоспроможності на підставі складання науково обґрунтованих планів інноваційного розвитку [7]. М. Стасишен, О. Ярмоліцька обґрунтовують шляхи інноваційного відтворення основних засобів залізничного транспорту України за допомогою використання світових досягнень [8, с. 43-46].

Також розглядаємо закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 08.09.2011 [9, с. 21]. Проте науково-технічний процес обумовлює необхідність постійного удосконалення галузі залізничних перевезень на базі сучасних економічних і організаційних заходів та новітніх наукових підходів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Розглянувши останні дослідження, публікації та використавши інформацію, представлену Одеською дистанцією колії № 1, можна стверджувати, що проблема управління інноваційним розвитком основних фондів на Укрзалізниці потребує подальшого розгляду з метою пошуку їх вирішення в сучасних умовах господарювання та тією ситуацією, що склалася в Україні.

Мета статті. Головною метою статті є аналіз, дослідження та обґрунтування сучасних шляхів вирішення проблем управління інноваційним розвитком основних фондів Укрзалізниці у сучасних умовах економічного розвитку України.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах економічного розвитку України будь-яке підприємство повинно прагнути до підвищення ефективності використання своїх основних виробничих фондів. Це є запорукою збільшення вироблення продукції, що в кінцевому підсумку веде до збільшення доходів, а, отже, до підвищення рівня рентабельності. Тому проблема максимальної ефективності основних фондів повинна стати однією з ключових для будь-якого підприємства. Крім того, при ефективному використанні основних фондів знижується потреба в них, що веде до економії, тобто мінімізації виробничих витрат, а це у свою чергу знову-таки впливає на підвищення рівня рентабельності.

Розглядаючи інноваційний розвиток як необхідну складову економіки України, перш за все необхідно звернути увагу на значення терміну «інновація», який був введений в науковий обіг І. Шумпетером і Г. Меншем, і в буквальному перекладі означає «втілення наукового відкриття, технічного винаходу в новій технології або в новому виді виробу». У ширшому розумінні до інновацій відносять процедури і засоби, за допомогою яких наукові відкриття реалізуються у соціальних та економічних нововведеннях.

І. Шумпетер досліджував основні поняття теорії інноваційних процесів і виділив 5 типів інновацій:

- випуск нової або істотно поліпшеної продукції;
- освоєння нових видів техніки і технологій;
- завоювання або створення нових ринків збуту;
- відкриття нових або отримання доступу до вже існуючих джерел сировини;
- створення нової промислової організації (наприклад, забезпечення монополії підприємства або позбавлення підприємства-конкурента такого статусу) [10].

Нововведення розглядалися як зміна технологій і управління, нові комбінації використання ресурсів. При цьому І. Шумпетер підкреслював роль підприємця в інноваційному процесі. Він вважав, що підприємець є сполучною ланкою між винаходом і нововведенням [11, с. 62].

Стійкий та динамічний розвиток основних фондів Укрзалізниці можливий лише при впровадженні інновацій. Головним в інноваційній діяльності є управління зазначеним процесом. Якщо в сучасних умовах залучати інвестиції стає простіше, то для запровадження інновацій необхідний системний підхід фахівців з економіки, техніки й технології, які здатні виявити світові інноваційно-технічні та технологічні досягнення в галузі основних фондів Укрзалізниці, спрогнозувати їх подальший розвиток. Управління інноваціями особливо важливе на державному рівні. Президентом України було видано указ про затвердження «Положення про Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України» № 437 від 8 квітня 2011 року, згідно з яким це агентство визнається центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра освіти і науки України. На державному рівні передбачені такі пріоритетні напрями інноваційної діяльності на 2011–2021 роки:

- 1) освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії;
- 2) освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки;
- 3) освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій;
- 4) впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики;
- 5) технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу;
- 6) широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища;
- 7) розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки.

Для активізації інвестиційних процесів на залізничному транспорті вирішальне значення мають такі заходи [12]:

- розвиток механізмів державних гарантій, підвищення координуючої ролі, а також збільшення обсягів державних інвестицій;
- концентрація інвестиційних ресурсів (державних та галузевих) та їх раціональне використання на ключових напрямках інноваційного розвитку залізничного транспорту;
- подальше удосконалення програмних завдань всебічної структурної перебудови економіки галузі на перспективу для чіткої орієнтації потенційних інвесторів у процесах інноваційного відновлення та розвитку транспортних підприємств;
- здійснення координації напрямів діяльності інвесторів та застосування нових ринкових схем та механізмів їхньої участі в інвестуванні інноваційних програм та проектів галузі;
- створення на залізничному транспорті сприятливого інвестиційного клімату для вітчизняних та іноземних інвестицій в усіх сферах – податковій, валютній, митному контролі та ін.;
- залучення комерційних банків до участі у фінансуванні тих об'єктів залізниць, які орієнтовані на вирішення нагальних потреб підвищення їхніх експлуатаційних характеристик та безпеки руху;
- розробка привабливих для потенційних інвесторів інноваційних проектів, впровадження маркетин-

гових підходів до пошуку та залученню інвестиційних ресурсів, створення на рівні галузі додаткових стимулів для учасників інвестиційного процесу.

Таким чином, ми бачимо, що в Україні на державному рівні визначені органи управління процесами інноваційного розвитку. Також виявлені пріоритетні напрями цього розвитку. Ми бачимо, що транспортні системи – перші серед пріоритетних. Залізничний транспорт перебуває у державній формі власності. Це обумовлює можливість централізовано спрямовувати державні кошти на його розвиток. Також існує центральний орган управління – Укрзалізниця, який здатний вирішувати інтелектуальні проблеми галузі.

Ступінь зносу основних засобів в сфері залізничного транспорту становить: у господарстві електрифікації та електропостачання станом на 1.01.12 р. – 88,3% в господарстві сигналізації і зв'язку – 32,2%, в електровозному та тепловозному господарстві – 91%, існуючий парк вантажних вагонів – 88%. Залишкова вартість основних засобів залізничного транспорту складає 218 млрд грн [13].

Для основних фондів Укрзалізниці (з урахуванням стану зношеності основних фондів) пріоритетними напрямами управління інноваційною діяльністю мають стати: оновлення парку локомотивів, пасажирських та вантажних вагонів, колійної техніки, удосконалення ремонтної бази рухомого складу; розвиток високошвидкісного руху; забезпечення безпеки руху автомобільного і основних фондів Укрзалізниці на високошвидкісних магістралях; удосконалення системи управління перевізним процесом та транспортної логістики; відновлення власного транспортного машинобудування; розробка і впровадження інноваційних супутникових технологій; створення системи управління якістю послуг; створення сприятливих умов для залучення інвестицій, необхідних для оновлення та модернізації виробничо-технічної бази залізниць; приведення у відповідність до європейських стандартів та розвиток міжнародних транспортних коридорів; інтеграцію основних фондів Укрзалізниці України до європейської та світової транспортної системи.

Значна частина наявної інфраструктури і технічних засобів, що забезпечують їх функціонування, експлуатуються поза межами встановлених нормативних строків служби і є морально та фізично застарілими. При невисоких техніко-економічних параметрах, низькій надійності щодо експлуатації вони постійно потребують збільшення втрат на технічне обслуговування та ремонт, що здійснюється переважно за рахунок власних коштів залізниць.

На сьогоднішній день організаційно-економічний розвиток залізничного транспорту неможливий без активізації інвестиційної та інноваційної діяльності. В умовах стрімкого розвитку нових технологій інвестиції виступають найважливішим способом забезпечення прогресивних структурних

зрушень в економіці, створенні нових конкурентоспроможних господарських систем, а також масової модернізації і реконструкції тих, що діють, врешті-решт вони є домінуючим чинником економічного зростання.

Головним напрямом інноваційного розвитку основних фондів Укрзалізниці України є створення, а у подальшому і удосконалення швидкісних, а згодом і високошвидкісних магістралей. Зазначені нововведення на залізничному транспорті будуть сприяти підвищенню конкурентоспроможності основних фондів Укрзалізниці при перевезенні пасажирів та вантажів в порівнянні з автомобільним та авіаційним транспортом. У зв'язку з сучасним розвитком економіки в країні доцільно зберегти залізничний транспорт України у державній власності. Також потрібно приділити увагу розробленню та впровадженню науково-технічних досягнень для підвищення конкурентоспроможності основних фондів Укрзалізниці.

Висновки і пропозиції. Для вирішення проблем управління інноваційним розвитком на залізничному транспорті України потрібно терміново забезпечити: залучення інноваційних технологій, які пов'язані у першу чергу зі створенням високошвидкісних залізничних магістралей; удосконалення українського законодавства у сфері інноваційного розвитку основних фондів Укрзалізниці та механізми його реалізації; створення ефективної системи управління інноваційною діяльністю Укрзалізниці і розроблення програми інноваційного розвитку основних фондів Укрзалізниці.

Підсумовуючи викладене, можна зробити такі висновки:

1. Україна має всі умови для розвитку та впровадження інновацій, які можуть забезпечити конкурентоспроможність вітчизняних підприємств залізничного транспорту в сучасних зовнішньоекономічних умовах.

2. Виробники інноваційної продукції серед проблем інноваційного розвитку виділяють на першому місці нестачу коштів і недостатність кредитів. Однак не все так однозначно. Необхідно враховувати той факт, що найбільш активним в отриманні наукових результатів є бізнес. Як правило, тут переваги надаються науковим дослідженням, які забезпечують високу ефективність вкладень. І відповідно чим вище рівень розвитку економіки країни, тим активніше в інноваційному процесі бере участь приватний бізнес. Сприяння зацікавленості вітчизняних підприємств залізничного транспорту можуть слугувати спеціальні умови – чітке законодавче регулювання діяльності, надання «податкових канікул» для підприємств та ін.

3. Збільшення фінансування інноваційних проєктів за рахунок державного бюджету. Тут необхідним є затвердження плану фінансування інноваційного сектору економіки з чітким розписом обсягів фінансування та видів інноваційної діяльності, на які буде спрямовано відповідне фінансування.

Список літератури:

1. Дикань В.Л. Забезпечення ефективності інноваційної діяльності підприємств основних фондів Укрзалізниці: монографія / В.Л. Дикань, В.О. Зубенко. – Харків: УкрДАЗТ, 2008. – С. 194.
2. Дейнека О.Г. Інноваційно-інвестиційні підходи до розвитку галузі основних фондів Укрзалізниці / О.Г. Дейнека // Тези доповідей IV міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми міжнародних транспортних коридорів та єдиної транспортної системи України», 2-7 червня 2008 р. – Харків: УкрДАЗТ, 2008. – С. 54-55.
3. Данько М.І. Підвищення інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємств основних фондів Укрзалізниці в умовах інтеграційних процесів: монографія / М.І. Данько, В.Л. Дикань, Л.Л. Калініченко; Укр. держ. Академія заліз. транспорту. – Х.: УкрДАЗТ, 2010. – 167 с.
4. Ільчука В. «Інновації в підвищенні технологічного рівня транспорту / В. Ільчука, Н. Богомоліної, І. Сидоренко // КУЕТТ: зб. наук. пр. – К.: КУЕТТ, 2007. – Вип. 9. – С. 30-36. – (Серія «Економіка і управління»).

5. Дедова И.Н. Инновационный ресурс развития отрасли / И.Н. Дедова, И.В. Бессонов // Железнодорожный транспорт. – 2007. – № 11. – С. 57-59.
6. Воловельська І.В. Вибір оптимальної інноваційної стратегії підприємств основних фондів Укрзалізниці: дис. ... канд. екон. наук / І.В. Воловельська. – Х 2008. – 202 с.
7. Синікова О.М. Планування інноваційної діяльності на підприємствах основних фондів Укрзалізниці: дис. канд. екон. наук / О.М. Синікова. – Х., 2011. – 275 с.
8. Стасишен М. Інноваційні проблеми економічного розвитку залізниць України / М. Стасишен, О. Ярмолицька // Економіст. – 2012. – № 11. – С. 43-46.
9. Закон України «Про пріоритетні напрями Інноваційної діяльності в Україні» від 8 вересня 2011 р. № 3716-6 // «Урядовий кур'єр» від 8.10.2011 р., № 186, с. 21.
10. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Шумпетер Й. – М., 1982. – С. 180, 369.
11. Головченко Т.М. Інноваційний розвиток як основний напрямок забезпечення конкурентоспроможності підприємства / Т.М. Головченко, Б.В. Рябошапка // Економічний простір: збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2009. – № 7. – С. 60-66.
12. Кірдіна О.Г. Методологічні аспекти інвестиційно-інноваційного розвитку залізничного комплексу України: [монографія]. / О.Г. Кірдіна. – Х.: УкрДАЗТ, 2011. – С. 311-312.
13. Офіційний сайт Державного комітету статистики України: www.ukrstat.gov.ua/.

**Бельтюков Е. А.
Мачинская М. А.**

Одесский национальный политехнический университет

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ ПРОДУКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Резюме

В статье раскрыты проблемы модернизации и реструктуризации основных фондов, в частности дефектоскопных, ремонтных и грузовых вагонов железнодорожного транспорта, ремонтного отделения Укрзалізниця Одесской дистанции пути № 1. Визначены роли и задачи инновационного развития железнодорожного транспорта на современном этапе рыночных отношений. Проанализированы причины возникновения такой ситуации. И, как результат, предложены пути решения этих проблем с помощью лизинга и ускоренной амортизации, а также изменения и дополнения в соответствующие законодательные акты Украины.

Ключевые слова: основные фонды, железнодорожный транспорт, инновации, инновационные подходы, Укрзалізниця, эффективность.

**Beltiukov E. A.
Machinska M. O.**

Odessa National Polytechnic University

INNOVATIVE APPROACHES OF THE PRODUCTIVE USE OF ENTERPRISES MAIN ASSETS

Summary

The article deals with the problems of modernization and restructuring of assets, including defectoscopy, repair of freight cars and railway transport, repair department UZ Odessa distance lines № 1. Defined roles and tasks of innovative development of rail transport at the present stage of market relations. Analyzes the causes of this situation. And as a result, proposed solutions to these problems through leasing and accelerated depreciation, and amendments to the relevant legislation of Ukraine.

Keywords: fixed assets, rail transport, innovation, innovative approaches, Railways, yeffektyvnost.

УДК 330.1:658

Мужеляк М. М.

Національний університет «Львівська політехніка»

РОЗВИТОК КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Досліджено сутність програм з корпоративної соціальної відповідальності підприємств. Запропоновано власне визначення даного поняття. Визначено структуру програм з КСВ та її основні характерні ознаки.
Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, управління корпоративною соціальною відповідальністю, інструменти КСВ, програма з КСВ, машинобудівне підприємство.

Постановка проблеми. Аналізування показників діяльності машинобудівних підприємств дозволяє зробити висновок про низький рівень їх корпоративної соціальної відповідальності (далі – КСВ). Спричинено це відсутністю єдиного підходу

до розуміння КСВ, малим досвідом провадження соціально відповідальної діяльності, недостатністю фінансових ресурсів для реалізації окремих заходів з КСВ тощо. Організаційною перешкодою при цьому є відсутність на машинобудівних

підприємствах спеціально створених відділів чи спеціалізованого персоналу, які б виконували функції управління соціально відповідальною діяльністю. Натомість такий досвід мають, наприклад, металургійні, енергетичні та торгівельні підприємства. Зокрема, у ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» створено керуючий комітет з корпоративної відповідальності, у ДТЕК – працює менеджер зі сталого розвитку, а у МЕТРО Кеш енд Кері Україна – фахівець з корпоративної соціальної відповідальності та спонсорства і начальник управління корпоративних комунікацій. Постійна та системна робота працівників даних підприємств, націлена на врахування потреб та інтересів груп заінтересованих сторін, сприяє розробленню та реалізації окремих соціально відповідальних заходів. Так, наприклад, ДТЕК у 2014 році інвестував у соціально-трудові, економічні, екологічні та суспільні проекти 2,8 млрд грн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та прикладні засади реалізації корпоративної соціальної відповідальності активно обговорюються у колі вітчизняних науковців впродовж останніх 20 років. Зокрема, питання управління КСВ підприємств розглядали Т.Р. Антошко, Д.О. Баюра, О.П. Гоголю, Л.А. Грицина, О.В. Козирева, І.П. Кудінова, Ю. Саєнко, О.В. Степанова, М.І. Сухотеріна, В.М. Шаповал та багато інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Розроблені дослідниками механізми формування та реалізації корпоративної соціальної відповідальності підприємств дозволяють виділити їх мету, завдання, функції, окремі складові та етапи. Описується також сукупність інструментів, у числі яких так звана програма з КСВ. Вважаємо, що власне така програма покликана покращити планування соціально відповідальної діяльності машинобудівних підприємств та забезпечити зростання рівня їх КСВ. Проте до сьогодні немає сформованого ані єдиного підходу до розуміння змісту програм підприємств з КСВ, ані послідовності їх формування, що і обумовило вибір об'єкта дослідження.

Мета статті. Головною метою є визначення сутності програм машинобудівних підприємств з корпоративної соціальної відповідальності. Це обумовлює необхідність виконання таких завдань: проаналізувати існуючі теоретичні підходи до визначення сутності цього поняття; визначити ознаки програм з КСВ як інструменту системи управління соціально відповідальною діяльністю машинобудівного підприємства; виділити окремі структурні частини таких програм.

Виклад основного матеріалу. Досліджуючи зміст програм підприємств з КСВ, варто взяти до уваги те, що окремі дослідники (О.П. Гоголю, І.П. Кудінова, В.М. Шаповал, Н.М. Градюк, А.І. Іващенко) найчастіше ототожнюють дане поняття з «соціальною програмою» та «корпоративною соціальною програмою». Вважаємо, що використання «соціальної програми» не є доречним, адже уже назва звучить її зміст до одного напрямку КСВ – соціального. Так, наприклад, російські дослідники під соціальними програмами підприємств розуміють узгоджені за ресурсами, виконавцями та строками здійснення комплекс заходів, що забезпечує ефективне вирішення внутрішніх корпоративних соціальних завдань (внутрішня соціальна програма компанії) або зовнішніх соціальних проблем території (зовнішня соціальна програма компанії) [1].

Варто відзначити, що складність дослідження полягає також у тому, що більшість авторів

зрідка подають свої власні визначення, а у своїх працях здебільшого вказують лише на місце та роль програм з КСВ у соціально відповідальній діяльності підприємства, або говорять про окремі її елементи та типи. Отож, беручи до уваги нечисленні підходи до визначення змісту досліджуваної категорії, доходимо висновку, що найбільш повною є позиція О.П. Гоголю, яка під корпоративною соціальною програмою розуміє «добровільно здійснювану компанією діяльність з охорони природи, розвитку персоналу, створення сприятливих умов праці, підтримки місцевої громади, добросовісності і доброчесності ділової практики, пов'язану з місією і стратегією розвитку бізнесу, і таку, що носить системний характер» [2, с. 19].

Немає чіткого визначення поняття «програма з КСВ» і в зарубіжних наукових працях. Так, зокрема, вважаємо, що сформульоване Д.Дж. Вудом ще у 1991 році твердження про те, що програми з КСВ є одним із типів результатів соціально відповідальної діяльності підприємства, які використовуються ним для реагування на потреби та інтереси зацікавлених сторін [3, с. 709], є неточним та неповним, оскільки програма – це, перш за все, інструмент, який сприяє ефективному плануванню та здійсненню соціально відповідальної діяльності підприємства, результати якої власне і залежать від змістовності такої програми.

Також дещо неконкретизованим є підхід М. Тюмея, який вважає, що програми з КСВ формують ті компанії, метою яких є інвестування коштів у соціально важливі, на їх думку, заходи, або ті компанії, які прагнуть задовольнити особливі потреби заінтересованих осіб [4, с. 67].

Отож, виходячи з вищевикладеного, з метою формулювання власного визначення досліджуваного терміну пропонується розглядати окремо дві складові «програми» та «корпоративна соціальна відповідальність». Нагадаємо, що під КСВ запропоновано розуміти добровільне врахування при здійсненні господарської діяльності потреб та інтересів внутрішніх та зовнішніх груп заінтересованих сторін, що базується на принципах прозорості і відкритості, обґрунтованості і комплексності, інтегрованості і системності та передбачає використання сукупності інструментів з метою досягнення сталого розвитку. Відповідно виконання поставленого завдання зводиться до визначення змісту терміну «програма» та її адаптування до змісту сформованого визначення КСВ.

Зважаючи на те, що програми широко використовують у різноманітних сферах діяльності (управлінській, фінансово-господарській, техніко-технологічній, навчально-виховній тощо), різні автори надають різного змістового навантаження даному поняттю. Окрім того, варто відзначити, що у науковій літературі часто поруч із поняттям «програма» використовують такі терміни, як «план» чи «проект», які хоча і є близькими за змістом, проте є незалежними категоріями із характерними лише для них ознаками.

Однією з причин такої підміни понять є те, що базові визначення, які подає тлумачний словник, є фактично тотожні: «програма» (наперед продуманий план будь-якої діяльності) [5, с. 966], «проект» (задуманий план дій, задум, намір) [5, с. 970], план (задум, проект, що передбачає перебіг, розвиток будь-чого) [5, с. 793]. Отже, з'ясовувати зміст поняття «програма» пропонується в тому числі і шляхом її порівняння із «проектом» та «планом».

Систематизувавши підходи авторів до визначення досліджуваних термінів, погоджуємося із

Л.Й. Топоровською, яка вважає, що програму, проект та план поєднує задекларований суб'єктом господарської діяльності намір про певні дії, які будуть реалізовані протягом наперед визначеного терміну. При цьому ключова відмінність між ними – це ієрархія таких намірів [6].

Застосовуючи загальні принципи наукового пізнання і враховуючи у проведеному дослідженні позиції таких науковців, як Р. Бургелман, С. Макур, Ю. Бажал, В. Василенко, Т. Гончаренко, О. Волков, Н. Краснокутська, С. Ілляшенко, О. Кузьміна, Н. Чухрайта ін., дослідник Л.Й. Топоровська уточнення ієрархії вказаних понять здійснила з позиції дедукції. В результаті на найнижчому рівні ієрархії автор розмістила проект, а на найвищому програму [6]. Проте вважаємо, що більш обґрунтованою є така послідовність: проект – програма – план, підтвердження чому є наступні результати досліджень (табл. 1).

Таблиця 1
Визначення понять «програма», «проект» та «план»*

Автор	Визначення поняття
Н. Моїсєєв	План є подальшим розвитком програми. Остання ж є деяким цілеспрямованим, але відносно загальним, недеталізованим набором дій.
А. Аганбегян	Програма – це «більш детальний плановий документ і відрізняється від плану тим, що вказує не тільки, в якому обсязі, але й яким чином провадити діяльність»
О. Макарова	Програма відрізняється від плану тим, що програма мала бути зорієнтована на певну крупномасштабну ціль, яка мала міжвідомчий або міжгалузевий характер, а план орієнтований на відомство або організацію і складається з програм, в яких бере участь дане відомство.
В.А. Вісниць	Проект – «тимчасова інноваційна системна дія, для виконання якої можуть знадобитися фінансові, матеріальні, трудові ресурси з обмеженими можливостями їхнього одержання й певним ризиком у досягненні його мети – оригінального продукту у вигляді нового товару або послуги»
В.А. Рач	Проект є тимчасовою діяльністю для створення цінності завдяки унікальним властивостям продукту проекту в рамках досягнення місії соціально-економічної системи.
Б.А. Райзберг, Е.П. Голубков, Л.С. Пекарський	Програма – це «об'єднаний єдиною метою і віднесений до певних строків комплекс взаємопов'язаних завдань та заходів соціального, економічного, наукового, технічного, організаційного характеру, спрямованих на розв'язання цих завдань, з визначенням необхідних ресурсів та їх джерел».
Я.Д. Макух	Проект – це елемент, фрагмент, етап у виконанні певних програм, самодостатнього управлінського рішення соціального, господарського, фінансового характеру

* Складено автором на основі [7; 8; 9; 10; 11; 12; 13]

Беручи до уваги наведені Н. Моїсєєвим [7], А. Аганбегяном [8, с. 126], О. Макаровою [9] визначення термінів «програма» та «план», напрошується висновок про те, що більш загальним є план. А це ще раз підтверджує, що план посідає найвищий рівень ієрархії. Виходячи з вищенаведених визначень проекту (В.А. Вісниць [10, с. 7-8], В.А. Рача [11]) та програми (Б.А. Райзберг, Е.П. Голубков, Л.С. Пекарський [12]), випливає, що відмінність між проектом та програмою полягає у кількості завдань, які вирішуватимуться. Зокрема, в проекті в центрі – єдине завдання, а програма об'єднує декілька і їх

кількість залежить від поставлених мети та цілей. Таким чином, порівнюючи зміст програми та проекту, більш загальною є програма, що стверджує також і Я.Д. Макух [13].

Чіткі позиції проекту та програми у системі менеджменту визначено також у керівництві з проектного та програмного менеджменту Р2М (рис. 1) [14].



Рис. 1. Взаємозв'язок між проектами та програмами у системі менеджменту підприємства

Зокрема, у даному керівництві мова йде про те, що в результаті здійснення діяльності, що визначається внутрішніми бізнес-процесами підприємства, та залежить від зовнішніх факторів, які, формуючи попит в умовах невизначеності, впливають на стан розвитку галузі, підприємства формують окремі проекти. При цьому такі проекти сприяють вирішенню лише окремих проблем, а не досягненню загальної мети діяльності підприємства. Відповідно згідно з Р2М проект – це інструмент управління, який націлений на досягнення певного (конкретного) завдання протягом чітко визначеного проміжку часу при сформованих обставинах та обмежених ресурсах. Своєю чергою програма є поєднанням декількох проектів з метою досягнення поставленої єдиної спільної мети. Натомість програма – це, власне, той інструмент управління, який дозволяє знайти способи вирішення складних проблем шляхом виконання більш конкретизованих завдань в межах окремо розроблених проектів, які будуть інтегровані до єдиної спільної мети [14].

Таким чином, проект можна визначити як: 1) «комплекс взаємопов'язаних заходів, розроблених для досягнення певних цілей протягом певного часу при встановлених ресурсних обмеженнях» [15]; 2) унікальну діяльність, яка має початок і закінчення в часі, спрямовану на досягнення раніше визначених результатів, створення певного, унікального продукту або послуги при заданих обмеженнях у ресурсах і термінах, а також вимогами з якості і прийнятному рівню ризику [14].

При цьому від «програми» проект відрізняється більшою структурованістю, обов'язковою визначеністю відносно термінів початку та закінчення (програма може мати початок і не мати терміну закінчення, наприклад постійно діюча програма соціального страхування або житлових субсидій), обмеженістю ресурсів (як правило обсяг ресурсів визначається на проект в цілому, з розбивкою на окремі етапи та види робіт). Проект на відміну від

програми також, як правило, має вищий рівень інноваційності [16].

Відповідно, найбільш загальними характеристиками програм є: єдність мети та обумовлених нею завдань і заходів; забезпечення останніх ресурсами (фінансовими, трудовими, технічними, інформаційними); визначеність строків виконання; комплексність завдань та їх розв'язання.

Отже, під програмою з корпоративної соціальної відповідальності (далі – програма з КСВ) машинобудівного підприємства пропонується розуміти сукупність соціально-трудова, економічних, екологічних та суспільних проектів, які здатні задовольнити найбільш істотні потреби та інтереси груп заінтересованих сторін та об'єднані єдиною метою – досягнення сталого розвитку шляхом удосконалення організації та проведення соціально відповідальної діяльності підприємства.

Виходячи зі змісту програм машинобудівних підприємств з КСВ, можна виділити такі її характерні ознаки:

- програма має чітко визначену мету, цілі та завдання, які встановлюються на основі найбільш істотних потреб та інтересів груп заінтересованих сторін, що тим самим обумовлює її комплексність;
- програма містить різну кількість проектів, що залежить від переліку запланованих на звітний період заходів;
- програма передбачає визначення суб'єктів, які виконуватимуть окремі проекти, контролюватимуть хід їх виконання та звітування про досягнуті результати;
- обґрунтованість, що передбачає визначення найбільш істотних потреб та інтересів груп заінтересованих сторін та шляхів їх досягнення;
- необхідність ресурсного забезпечення, адже виконання кожного запланованого заходу потребує залучення фінансових, трудових та матеріальних ресурсів;
- можливість оцінювання отриманих результатів реалізованих заходів;
- інтегрованість, яка визначається відповідністю змісту окремих проектів стратегії КСВ.

Програми з КСВ машинобудівного підприємства можуть бути власними, тоді її суб'єктом виступає лише підприємство, так і спільними, коли до реалізації проектів залучаються сторонні, як суб'єкти, так і неприбуткові вітчизняні чи іноземні підприємства, установи чи організації, органи влади, місцеві спільноти та ін.

Зміст програми з КСВ підприємства розкривається також через функції, які вона виконує, та

структуру. Так, базовою функцією, яку виконує програма з КСВ машинобудівного підприємства, є планування його соціально відповідальної діяльності. Окрім того, має місце також: по-перше, розподільча функція, яка полягає в обґрунтуванні розподілу власних та залучених ресурсів між проектами програми, по-друге, контролююча, що передбачає контроль за ходом реалізації проектів програми та ефективністю використання ресурсів.

За формою програма з КСВ являє собою внутрішній документ, який містить не лише обґрунтування доцільності чи загальної характеристики сукупності проектів, але й послідовність етапів їх реалізації у встановлений термін за участю чітко визначених виконавців та ресурсним забезпеченням. Таким чином, у структурі програми з КСВ пропонується виділяти наступні чотири розділи:

- вступну частину, що містить результати аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. Його метою є виявлення сильних та слабких сторін соціально відповідальної діяльності підприємства, а також ранжування потреб та інтересів усіх груп заінтересованих сторін за рівнем їх істотності;
- цільову частину, в якій вказуються мета, цілі та завдання програми;
- організаційну частину, яка містить детальний опис послідовності проведення запланованих проектів;
- заключну частину, яка передбачає планування змін показників діяльності підприємства в результаті впровадження проектів.

Висновки і пропозиції. Отже, програми з КСВ машинобудівних підприємств – це інструмент управління їх соціально відповідальною діяльністю, який дозволяє:

- враховувати інтереси і внутрішніх, і зовнішніх груп заінтересованих сторін;
- планувати виконання найбільш істотних заходів у кожному із періодів формування програми;
- ефективно розподіляти ресурси в процесі реалізації окремих проектів та контролювати доцільність їх використання;
- чітко визначити та розмежувати обов'язки виконавців окремих заходів;
- поступово підвищувати рівень КСВ підприємства.

Іншими словами програма з КСВ може стати ефективним інструментом управління соціально відповідальною діяльністю машинобудівних підприємств, проте для цього необхідно розробити механізм її формування, що і є метою подальших досліджень.

Список літератури:

1. Коновалова Л.Н., Корсаков М.И., Якимец В.Н. Управление социальными программами компании. / Под ред. Литовченко С.Е. – М.: Ассоциация менеджеров, 2003. – 152 с.
2. Гоголя О.П., Кудінова І.П. Соціальна відповідальність бізнесу: монографія / Гоголя О.П., Кудінова І.П. – Ніжин: Видавець ПП Лисенко М.М., 2011. – 176 с.
3. Wood, D.J. (1991). Corporate social performance revisited. *Academy of Management Review*, 16, (4), 691-718.
4. Tumay M. / Why Corporate Social Responsibility: A New Concept In The 21st Century. *Успетим ve Ekonomi* 16/2 (2009) 63-72.
5. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.: Ірпін: ВТФ «Перун», 2003. – 1087 с.
6. Топоровська Л.Й. Сутність інноваційної програми та її місце в інноваційному процесі машинобудівного підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/670/1/102.pdf>.
7. Моисеев Н.Н. Управленческо-програмный подход // *Экономика и организация производства*. – 1974. – № 1. – С. 27.
8. Аганбегян А.Г. и др. Опыт программно-целевого управления предприятиями / Под ред. А.Г. Аганбегяна, В.Д. Речина. – М.: Экономика, 1989. – 254 с.
9. Макарова О.В. Державні соціальні програми: теоретичні аспекти, методика розробки та оцінки / О.В. Макарова. – К.: Ліра, 2004. – 235 с.
10. Вісящев В.А. Наукові засади передпроектних досліджень і обґрунтувань: [моногр.] / В.А. Вісящев. – Севастополь: Вебер, 2003. – 440 с.
11. Рач В.А. Управління проектами: практичні аспекти реалізації стратегій регіонального розвитку: [навч. посіб.] / В.А. Рач, О.В. Россюанська, О.М. Медведева; за ред. В.А. Рача. – К.: «К.І.С.», 2010. – 276 с.

12. Райзберг Б.А. и др. Системный подход в перспективном планировании / Райзберг Б.А., Голубков Е.П., Пекарский Л.С. – М.: Экономика, 1975. – 269 с.
13. Макух Я.Д. Термінологічні рівні поняття «проект» / Я.Д. Макух // Глобалізація та управління проектами у XXI столітті: матеріали наук.-практ. конф., м. Львів, 9-10 жовт. 2003 р. – Л.: ЛРІДУ НАДУ, 2003. – С. 35-37.
14. A Guidebook of Project & Program Management for Enterprise Innovation (Summary Translation) November 2001 Revision 1. August 2002. – Project Management Professionals Certification Center (PMCC) – 99 p.
15. Оцінка проектів: посіб. для громадських організацій. – Х.: БФ «Громадські ініціативи», 2002. – 57 с.
16. Макарова О.В. Державні соціальні програми: теоретичні аспекти, методика розробки та оцінки / О. В. Макарова. – К.: Ліра, 2004. – 235 с.

Мужеляк М. М.

Национальный университет «Львовская политехника»

РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Резюме

Исследована сущность программ с корпоративной социальной ответственности предприятий. Предложено собственное определение этой экономической категории. Определена структура программ с КСО и ее главные характеристики.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, управление корпоративной социальной ответственностью, инструменты КСО, программа с КСО, машиностроительное предприятие.

Muzhelyak M. M.

Lviv Polytechnic National University

DEVELOPMENT OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY OF ENGINEERING ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS

Summary

The gist of engineering enterprises' programs of corporate social responsibility was investigated. It was also proposed own definition of CSR program. It is defined the structure of CSR programs and described its main characteristics.

Keywords: corporate social responsibility, system of CSR management, CSR instruments, CSR program, engineering enterprise.

УДК 65.01:519.8

Нагірна М. Я.

Національний університет «Львівська політехніка»

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ІНДИКАТОРІВ ЕТІОЛОГІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено та систематизовано основні економічні індикатори для етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств. Проаналізовано літературні джерела щодо індикаторної бази системи діагностики експортної та імпоротної діяльності. Також наведено принципи добору ключових економічних індикаторів для етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств на основі аналізування економічних праць стосовно принципів добору таких індикаторів для економічної діагностики.

Ключові слова: етіологічна діагностика, економічна діагностика, економічні індикатори, принципи добору економічних індикаторів, експортно-імпортерна діяльність.

Постановка проблеми. На сучасному етапі для забезпечення конкурентоспроможності своєї продукції підприємствам необхідно мати змогу вчасно та влучно реагувати на зміни середовища функціонування. З метою випередження деструктивних змін та стимулювання майбутніх конструктивних зрушень управлінському апарату необхідно володіти об'єктивною інформаційною базою щодо ймовірних особливостей функціонування підприємства у перспективі. Забезпечити себе таким інформаційним масивом можливо за допомогою здійснення процедури етіологічної діагностики підприємницької діяльності. Зважаючи на те, що

експортно-імпортні операції є пріоритетним важелем у зовнішньоекономічній діяльності підприємств, котрі здійснюють таку діяльність, виникає яскраво-виражена необхідність у їх дослідженні та прогнозуванні основних параметрів змін.

Саме етіологічна діагностика експортно-імпоротної діяльності може забезпечити підприємство, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність необхідним інформаційним масивом, спрогнозувати та змодельовати можливі зміни у діяльності в майбутньому. Проте, у сучасній літературі практично відсутня інформація про проведення етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності під-

приємств. Зважаючи на вищезазначені аргументи, виникає необхідність у обґрунтуванні та висвітленні основних елементів інструментарію етіологічної діагностики підприємницької діяльності, зокрема і експортно-імпоротної діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Інструментарій економічної діагностики охоплює, насамперед, виокремлення, систематизацію та зазначення особливостей індикаторної бази, що використовуються при здійсненні діагностичних процедур. Аналізування економічних індикаторів оцінювання експортно-імпоротної діяльності підприємств присвячені праці багатьох науковців. Під час наведення авторами таких індикаторів, більшість із них акцентує увагу на важливості визначення ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємств як комплексного показника оцінювання та діагностування такої діяльності. Так, наприклад, Ж.В. Стеценко зазначає, що найважливішим фактором здійснення зовнішньоекономічної діяльності є її ефективність, яка в теперішніх економічних умовах є комплексним поняттям. Ефективність ЗЕД може бути представлена низкою економічних індикаторів, основна частина яких відображає позитивні аспекти від здійснення зовнішньоекономічних операцій [1].

І.В. Багров наголошує на недоцільності здійснення експорту товарів, не виконавши аналізування ефективності таких експортних операцій за допомогою розрахунку низки найважливіших індикаторів оцінювання експорту [2]. Як зазначають Є.П. Кожанова та І.П. Отенко, основною метою аналізування стану та потенціалу розвитку експортно-імпоротної діяльності є дефініція змін властивих товарній структурі та географічному пладарму експортно-імпорتنних операцій [3, с. 89].

У дослідженнях бразильських науковців А. Da Rocha та С.Н. Christensen зазначено, що більшість авторів Бразилії виокремлюють такі основні показники вимірювання експортної діяльності підприємства як обсяг експорту, регулярність здійснення експортних операцій, обсяги зростання експорту, частка експорту у загальному обсязі діяльності фірми тощо [4].

Т.В. Філіпенко та К.С. Анісімова стверджують, що для оцінювання експортної діяльності підприємств найдоцільніше розраховувати такі показники, як обсяг експорту та прибуток від діяльності суб'єктів господарювання на зовнішньому ринку [5].

Т.І. Бондарева та А.І. Осадчук у своїй праці надали оцінку ефективності експортної діяльності підприємств. Автори зазначають, що основним показником для аналізування та оцінювання можливостей започаткування зовнішньоекономічної діяльності підприємства є показник ефективності такої діяльності. Автори надають особливої уваги виокремленню та систематизації показників, що відображають та узагальнюють ефективність експортної діяльності сучасного підприємства [6].

Науковці А.М. Вічевич та О.В. Максимаць [7] стверджують про доцільність поділу показників оцінювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств на наступні групи:

1. Абсолютні показники. Сюди зараховують: обсяги експорту та імпорту, обсяги накладних витрат на експорт та імпорт, кількість та суму отриманих і повернутих рекламаций тощо.

2. Відносні показники, до котрих автори включають: індекси динаміти (вартості, фізичного обсягу, ціни та кількості тощо), коефіцієнти виконання зобов'язань щодо експортно-імпорتنних операцій, коефіцієнт повернення коштів від експорту та імпорту.

3. Структурні показники, що охоплюють: географічну і товарну структуру експорту та імпорту, структуру витрат накладних на експортно-імпорتنні операції.

4. Показники ефективності, куди належать: абсолютна та валютна ефективності експортно-імпорتنних операцій, середня тривалість обороту операції експорту чи імпорту.

Такої ж структури поділу показників зовнішньоекономічної діяльності підприємств дотримуються і у джерелі [8, с. 211-212] та колектив науковців-економістів [9].

О.П. Гребельник надає перевагу думці щодо поділу економічних індикаторів визначення ефективності підприємницької діяльності на дві групи. Перша група охоплює індикатори що інтерпретують абсолютну величину ефекту від економічної діяльності та порівняльні індикатори ефективності. До другої групи автор зараховує індикатори, що відображають доцільність ведення зовнішньоекономічної діяльності: розраховуються на основі використання дійсних внутрішніх цін та розрахункових цін [10].

На думку І.А. Волкової та І.В. Гірчука, для визначення ефективності зовнішньоекономічних операцій підприємства необхідно розраховувати наступні показники [11]: показник ефективності виробництва продукції експортного призначення, показник фінансової ефективності здійснення експортної діяльності, показник фінансової ефективності імпорту та показник ефективності використання імпоротної продукції в підприємницькій діяльності.

Ю.В. Цьомик індикатори оцінювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств пропонує класифікувати наступним чином [12, с. 48-49]:

1. Індикатори, що характеризують обсяг зовнішньоекономічної діяльності: обсяг експорту, обсяг імпорту, зовнішньоторговельний оборот.

2. Індикатори інтегрованості країни до системи зовнішньої торгівлі: експортна квота, імпортна квота, зовнішньоторговельна квота.

3. Індикатори структури міжнародних зв'язків: товарна структура, географічна структура тощо.

4. Індикатори динаміки зовнішньоекономічних зв'язків: темпи росту та темпи приросту.

5. Індикатори результативності зовнішньоекономічної діяльності: обсяг експорту на душу населення, обсяг імпорту на душу населення, зовнішньоторговельний оборот на душу населення.

Більш структуровану та комплексну класифікацію індикаторів, що застосовуються у економічній діагностиці підприємницької діяльності подано у джерелі [13], автор пропонує класифікувати такі показники наступним чином: залежно від відображуваних властивостей: кількісні та якісні; залежно від масштабності використання: загальні та спеціальні; залежно від технологічних процесів утворення: первинні, похідні, синтетичні та аналітичні; залежно від способу обчислення: відносні та абсолютні.

Н.В. Тарасенко та І.М. Вагнер поряд із вище переліченими пропонує виокремлювати наступні класифікаційні ознаки [14]: залежно від характеру відображення досліджуваних процесів: натуральні, вартісні та трудові; залежно від особливостей розташування у причинно-наслідкових взаємозв'язках: результатні та факторні; залежно від способу формування: нормативні, планові, договірні, облікові, звітні та аналітичні.

Проте вищенаведену класифікацію не можна вважати комплексною та змістовно досконалою, оскільки у ній спостерігається виокремлення аналогічних видів показників, але за різними класи-

фікаційними ознаками. Так, наприклад, автори поділяють індикатори на абсолютні та відносні та на кількісні і якісні, що практично є синонімічними, адже абсолютні показники дають змогу оцінити діяльність підприємства у натуральному або вартісному вираженні аналогічно як і кількісні. А якісні та відносні показники застосовують шляхом визначення співвідношення між величинами.

З метою побудови економіко-доцільної та комплексної класифікації принципів етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств, необхідно визначити перелік принципів такого добору. Дослідженню принципів добору індикаторів для здійснення різних видів економічної діагностики присвячені праці багатьох науковців. Так, наприклад, у доробку вчених-економістів О.Г. Мельник та Ю.Л. Логвиненко здійснено комплексне та логічно-обгрунтоване визначення «принципів відбору груп показників для побудови рейтингових систем оцінювання машинобудівних підприємств» [15]. О.Б. Гром'як у своїй праці дослідила та ґрунтовно визначила «принципи добору ключових індикаторів для здійснення експрес-діагностики внутрішніх криз на підприємстві». Автор виокремлює такі принципи: принцип репрезентативності, принцип структурності, принцип інформаційного забезпечення, принцип системності тощо [16]. Проте у сучасних працях економічного характеру практично відсутня інформація щодо принципів добору економічних індикаторів для здійснення етіологічної діагностики будь-яких видів підприємницької діяльності.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Отож, проаналізувавши літературні доробки щодо виокремлення та структурування економічних індикаторів для здійснення діагностичних процедур, стає очевидною практична відсутність інформаційних даних щодо індикаційного комплексу для здійснення етіологічної діагностики не тільки експортно-імпоротної діяльності підприємства, а і будь-яких інших видів підприємницької діяльності.

Мета статті. Метою дослідження є систематизація економічних індикаторів для етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств, а також наведення ключових принципів добору такої індикаційної бази.

Виклад основного матеріалу. Проаналізувавши літературні джерела [15-16] та здійснивши низку наукових досліджень, виокремлено основні принципи добору економічних індикаторів для етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств, серед яких:

1. Принцип причинності. Передбачає, що добору будь-якого економічного індикатора має передувати певна причина – тобто фактор, що перебуває із ним у безпосередньому причинно-наслідковому зв'язку.

2. Принцип оптимальності. Індикатор має бути ретельно підібраний поміж низки індикаторів та найоптимальніше забезпечувати кількісне чи якісне економічне відображення впливу певного фактора.

3. Принцип зв'язку із цілями етіологічної діагностики. Вміст індикаторної бази має перебувати у взаємозалежності із діагностичними цілями.

4. Принцип приналежності до сфери діяльності підприємства. Відібрані економічні індикатори мають відповідати галузі функціонування підприємства, а отримані дані співставлятись та порівнюватись до середньогалузевих.

5. Принцип зв'язку із експортно-імпоротною діяльністю. Всі економічні індикатори, що застосовуються для етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств повинні ви-

дображати результати такої діяльності та надати змогу скласти повномасштабну її характеристику.

6. Принцип прогнозованості. Індикатори мають підбиратись так, щоб разом із відображенням реального стану функціонування підприємства уможливити та забезпечити можливість прогнозування тенденцій зміни індикаторів у майбутньому.

7. Принцип економічної доцільності. При виборі економічного індикатора необхідно проаналізувати витрати на збір та опрацювання інформаційних даних щодо певного індикатора та зіставити із ефектом від отриманих даних по даному індикатору для цілей етіологічної діагностики та визначити доцільність його добору.

8. Принцип оптимізації числа економічних індикаторів. Кількість індикаторної бази має надати можливість здійснити комплексну етіологічну діагностику експортно-імпоротної діяльності підприємств без застосування зайвих та недоцільних індикаторів та не виключаючи необхідних.

9. Принцип адаптивності. Можливість корегувати індикаторну базу етіологічної діагностики в залежності від потреб користувача.

Вищеперелічені принципи добору економічних індикаторів для здійснення етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств є важливим елементом у комплексному дослідженні технології здійснення такого різновиду економічної діагностики та спростять подальше вивчення та систематизацію економічних індикаторів для етіологічної діагностики.

На основі аналізування літературних джерел [1-14] щодо окреслення індикаторів для здійснення економічної діагностики та врахування принципів добору індикаторної бази, нами наведено комплексну класифікацію індикаторів етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств, котрі варто систематизувати за такими ознаками (рис. 1).

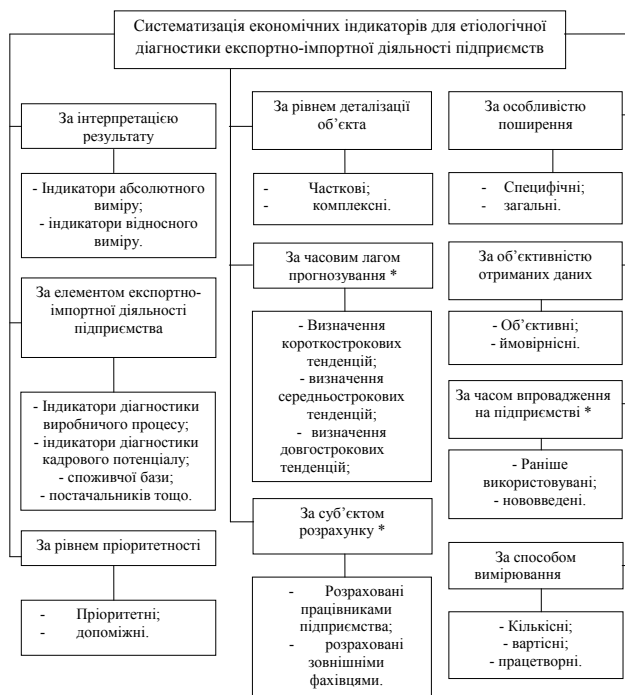


Рис. 1. Систематизація економічних індикаторів для етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств

Примітка: сформовано автором на основі аналізування джерел [1-14]

* – доповнено автором

1. За інтерпретацією результату:
 - індикатори абсолютного виміру;
 - індикатори відносного виміру.
2. За елементом експортно-імпоротної діяльності підприємства:
 - індикатори діагностики виробничого процесу;
 - індикатори діагностики кадрового потенціалу;
 - споживчої бази;
 - постачальників тощо.
3. За рівнем пріоритетності:
 - пріоритетні (найчастіше використовуються для етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств та відображають основну частину результатів дослідження);
 - допоміжні (застосовуються поряд із основними та відображають додаткові параметри об'єкта дослідження).
4. За рівнем деталізації об'єкта:
 - часткові (відображають результати дослідження певного елемента об'єкта діагностування);
 - комплексні (використовуються для комплексного дослідження об'єкта діагностики).
5. За часовим лагом прогнозування:
 - індикатори, що забезпечують можливість визначити тенденції розвитку експортно-імпоротної діяльності в короткостроковій перспективі;
 - індикатори, що забезпечують можливість визначити тенденції розвитку експортно-імпоротної діяльності в середньостроковій перспективі;
 - індикатори, що забезпечують можливість визначити тенденції розвитку експортно-імпоротної діяльності в довгостроковій перспективі;
6. За суб'єктом розрахунку:
 - розраховані працівниками підприємства;
 - розраховані зовнішніми фахівцями (спеціальними установами чи організаціями або експертами, здатними якісно реалізовувати діагностичні процедури).
7. За особливістю поширення:
 - специфічні (використовуються лише для даного об'єкта та відображають специфіку його діяльності);
 - загальні (є універсальними).
8. За об'єктивністю отриманих даних:
 - об'єктивні;
 - ймовірнісні.
9. За часом впровадження на підприємстві:
 - раніше використовувані;
 - нововведені.
10. За способом вимірювання:
 - кількісні (виражаються у кілограмах, тоннах, натуральних одиницях тощо);
 - вартісні (виражаються у грошових одиницях);
 - працетворні (демонструють результат від діяльності трудового колективу та можуть виражатись у певному відношенні величин: кг/год, год/одиницю або їх добуток: людино-годин тощо).

Висновки з дослідження. На основі опрацювання літературних джерел за проблемами етіологічної діагностики діяльності підприємства було досліджено погляди низки авторів щодо індикаторів для здійснення економічної діагностики. Результати дослідження дали змогу виокремити економічні індикатори для етіологічної діагностики експортно-імпоротної діяльності підприємств та здійснити їх систематизацію.

Список літератури:

1. Стеценко Ж.В. Формирование экспортного потенциала в Украине / Ж.В. Стеценко // Экономика и государство. – 2008. – № 7. – С. 22-24.
2. Багров І.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств / І.В. Багров. – К., 2008. – 580 с.
3. Кожанова Є.П. Економічний аналіз / Є.П. Кожанова, І.П. Отенко. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2005. – 344 с.
4. Rocha Da. The export experience of a developing country: A review of empirical studies of export behavior and the performance of Brazilian firms / Da Rocha, Angela H. Christensen, Carl H. Christensen // Advances in International Marketing 6. – 1994. – P. 111-132.
5. Філіпенко Т.В. Оцінка ефективності експорту при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Т.В. Філіпенко, К.С. Анісімова // Менеджмент ХХІ століття: нові виклики, практика, інновації – 2014. – С. 104-106.
6. Бондарева Т.І. Оцінка ефективності експортної діяльності підприємства / Т.І. Бондарева, А.І. Осадчук // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2011. – № 3 (15). – С. 91-104.
7. Вічевич А.М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності / А.М. Вічевич, О. В. Максимець. – Львів: Афіна, 2004. – 140 с.
8. Козак Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: [навчальний посібник] / Ю.Г. Козак, Н.С. Логвінова // за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, М.А. Зайця. – 4-те вид., перероб. та доп. – К.: Освіта України. – 2012. – 272 с.
9. Козак Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: [навчальний посібник] / за ред. Ю.Г. Козак, Н.С. Логвінова, І.Ю. Сиваченко // 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: Центр навчальної літератури. – 2006. – 792 с.
10. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: [підручник] / О.П. Гребельник // 3-те вид., перероб. та доп. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 432 с.
11. Волкова І.А. Методика аналізу експортно-імпорتنних операцій в діяльності підприємств / І.А. Волкова, І.В. Гірчук // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3 (53). – С. 53-55.
12. Цьомик Ю.В. Критерії та показники оцінки ефективності зовнішньоекономічної системи країни / Ю.В. Цьомик // Экономика и управление. – 2005. – № 6. – С. 48-52.
13. Швиданенко Г.О. Бізнес-діагностика підприємства / Г.О. Швиданенко, А.І. Дмитренко, О. І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2008. – 344 с.
14. Тарасенко Н.В. Фінансовий аналіз / Н.В. Тарасенко, І. Вагнер. – Львів: Новий Світ 2000, 2008. – 444 с.
15. Мельник О.Г. Принципи добору показників для побудови системи рейтингового оцінювання діяльності машинобудівних інноваційних структур / О.Г. Мельник, Ю.Л. Логвиненко // Тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції [«Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури»], (м. Львів, 19-21 травня 2011 р.). – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2011. – С. 312-314.
16. Гром'як О.Б. Принципи добору ключових індикаторів для здійснення експрес-діагностики внутрішніх криз на підприємстві / О.Б. Гром'як // 314 Тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції [«Бізнес в умовах трансформаційної економіки»], (м. Сімферополь – Судак, 21-25 травня 2013 р.) / Самарський інститут бізнесу та управління, Центр розвитку освіти, науки та інновацій, Кримський інститут бізнесу. – Сімферополь – Судак, 2013. – С. 52-55.

Нагирная М. Я.

Национальный университет «Львовская политехника»

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНДИКАТОРОВ ЭТИОЛОГИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

В статье исследованы и систематизированы основные экономические индикаторы для этиологической диагностики экспортно-импортной деятельности предприятий. Проанализированы литературные источники по индикаторной базе системы диагностики экспортной и импортной деятельности. Также приведены принципы подбора ключевых экономических индикаторов для этиологической диагностики экспортно-импортной деятельности предприятий на основе анализа экономических трудов относительно принципов отбора таких индикаторов для экономической диагностики.

Ключевые слова: этиологическая диагностика, экономическая диагностика, экономические индикаторы, принципы отбора экономических индикаторов, экспортно-импортная деятельность.

Nahirna M. Ya.

National University «Lviv Polytechnic»

SYSTEMATIZATION OF THE ECONOMIC INDICATORS OF ETIOLOGICAL DIAGNOSTIC OF EXPORT AND IMPORT ACTIVITIES OF ENTERPRISES

Summary

In the article are explored and systematized the main economic indicators for etiologic diagnostic of export and import activity. Analyzed the literature about the indicators framework for system of diagnostic export and import activities. Article also include the principles of selection of key economic indicators for the etiologic diagnostic of the export and import activity of the enterprises, that are based on analyzing of economic works about the principles of selection of indicators for economic diagnostic.

Keywords: etiologic diagnostic, economic diagnostic, economic indicators, principles of selection of economic indicators, export and import activities.

УДК 338.24

Неизвестна В. С.

ПВНЗ «Європейський університет»

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ СТІЙКІСТЮ ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕКРЕАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ З УРАХУВАННЯМ ВАГИ ВПЛИВУ ЗОВНІШНІХ ТА ВНУТРІШНІХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто методичний підхід до управління стійкістю функціонування рекреаційних підприємств, визначено показники внутрішніх ресурсів та критерії зовнішнього середовища, що впливають на стійкі позиції функціонування підприємства. Актуальністю запропонованого методичного підходу є поєднання коефіцієнтного методу при дослідженні внутрішніх ресурсів підприємства та методу експертних оцінок при дослідженні зовнішніх ресурсів з вагою впливу, який забезпечить адекватний аналіз даних при формуванні уніфікованої матричної моделі визначення цілісного характеру управління стійкістю функціонування підприємства.

Ключові слова: методичний підхід, управління стійкістю функціонування, ваги впливу зовнішніх та внутрішніх ресурсів, матриця стійкості функціонування.

Постановка проблеми. З розвитком ринкових відносин ефективність підприємницької діяльності визначається вмінням та можливостями підприємства раціонально використовувати власні ресурси, з урахуванням зовнішніх ринкових процесів, саме тому необхідність визначення ваги впливу даних ресурсів на стійкість функціонування підприємства є вкрай важливим питанням. На сьогодні більшість методичних підходів щодо управління стійкістю функціонування рекреаційних підприємств вичерпали всі свої можливості, про що свідчить сьогодинішній стан рекреаційного комплексу. Тому актуальним питанням щодо визначення стійких позицій рекреаційних підприємств є впровадження нових методичних підходів з урахуванням ваги впливу внутрішніх та зовнішніх ресурсів підпри-

ємства, який забезпечить адекватний аналіз даних при формуванні уніфікованої матричної моделі визначення цілісного характеру управління стійкістю функціонування підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшість авторів розглядають стійкість діяльності підприємства, спираючись на оцінку фінансової стійкості [4, с. 37; 5, с. 110; 6, с. 82; 7, с. 73] або економічної стійкості в системі загальної стійкості процесів діяльності [2, с. 40; 8, с. 11-16]. Дослідження недоліків та переваг існуючих методичних підходів щодо оцінки стійкості функціонування підприємства дозволило зробити висновок, що стійкість функціонування будь-якої системи різними авторами може оцінюватися за допомогою одного узагальнюючого чи інтегрального показника або

сукупності показників, які характеризують її з усіх боків. Загальнотеоретичну основу вивчення сутності стійкості (стабільності) функціонування, управління та методики моделювання з використанням інтегрального показника відображено у працях учених Н. Алексеєнко [1, с. 59-65], Т. Безрукова [3, с. 214-221], які визначають стійкість функціонування підприємства з урахуванням різних аспектів діяльності підприємства, таких як економічна, соціальна, фінансова, виробнича та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблема визначення стійкості функціонування підприємств будь-якої форми власності як категорії управлінського процесу щодо її забезпечення сьогодні ще до кінця не досліджена. Більшість методик полягає у визначенні стійкості функціонування складових внутрішніх та зовнішніх ресурсів без урахування ваги впливу на формування стійкості функціонування рекреаційних підприємств, що унеможливорює надання адекватної оцінки при прийнятті управлінських рішень щодо забезпечення сталого функціонування підприємства у всіх його процесах функціонування.

Мета статті. Формування методичного підходу з урахуванням ваги впливу зовнішніх та внутрішніх ресурсів підприємства при побудові матриці визначення цілісного характеру управління стійкістю функціонування підприємства.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні ринок рекреаційних послуг залежить від багатьох складових, які пов'язані з конкурентними можливостями, ціною та іміджевою політикою, які є визначальними при формуванні стійкості функціонування рекреаційних підприємств. Саме тому, на наш погляд, особливої актуальності набуває необхідність розробки такого методичного підходу до визначення стійкого статусу підприємств рекреаційної галузі, який враховував би, з одного боку, внутрішні переваги функціонування підприємств галузі з вагою їхнього впливу на формування стійкості функціонування підприємства, а з іншого – можливі комбінації критеріїв привабливості сегмента господарювання, тобто зовнішні переваги, які матимуть визначену вагу впливу на формування даного статусу. Проблема співвимірності та зіставності зовнішніх і внутрішніх ресурсів рекреаційних підприємств зумовлює необхідність формування методичного підходу, за якого можна було б уніфікувати показники складових визначених переваг та підвищити якість їхньої інтерпретації. Тому доцільним може бути поєднання коефіцієнтного методу та методу експертних оцінок для забезпечення адекватності даних при формуванні уніфікованої матричної моделі визначення цілісного характеру стійкого функціонування підприємства (рис. 1).

Запропонований методичний підхід розглядається нами в аспекті можливого визначення стану не тільки досліджуваних рекреаційних підприємств, а і галузі в цілому, тому, крім обчислення значень коефіцієнтів внутрішніх ресурсів (переваг) досліджуваних підприємств, необхідно встановити вагу кожного з коефіцієнтів з подальшим урахуванням і їхнього значення, і ваги у структурі внутрішніх переваг. Це гарантуватиме адекватнішу оцінку при побудові матриці стійкого статусу досліджуваних рекреаційних підприємств.

Розраховані показники оцінки складових кожної з внутрішніх ресурсів підприємств, ваги і максимальної оцінки ваги дають підставу не тільки проаналізувати кожну складову, а і конкретизувати основні критерії, за якими у подальшому буде

визначено стан функціонування кожного з досліджуваних підприємств.

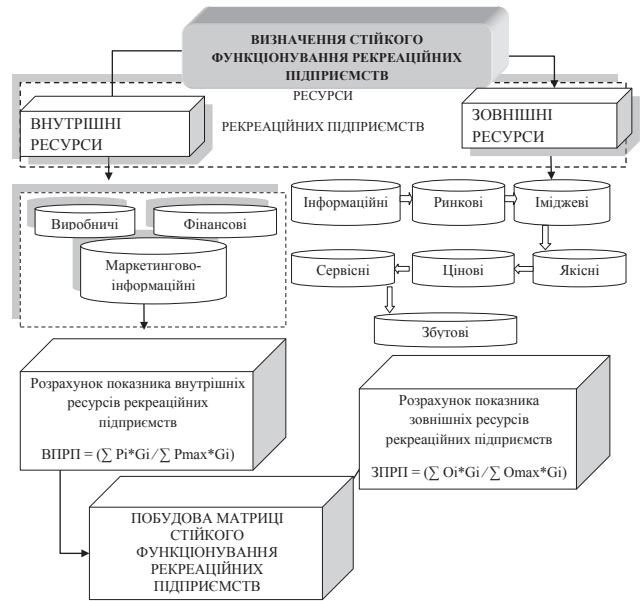


Рис. 1. Методичний підхід до визначення стійкості функціонування рекреаційних підприємств

Таблиця 1
Зведена оцінка складових внутрішніх ресурсів з вагою рекреаційних підприємств

Складові внутрішніх переваг рекреаційних підприємств	ДС ім. Бурі-ської	ЄПДКС МОУ	ДКС «Бригана-тин»	СДКС «Орлят-ко»
Виробничі переваги				
Коефіцієнт придатності	0,042	0,037	0,035	0,029
Коефіцієнт оновлення	0,010	0,019	0,053	0,008
Фондовіддача	0,044	0,097	0,081	0,026
Частка основних засобів в активах	0,055	0,051	0,054	0,044
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	0,033	0,068	0,018	0,012
Коефіцієнт концентрації доходів в активах	0,065	0,065	0,064	0,063
Продуктивність праці	0,149	0,322	0,366	0,104
Частка витрат на персонал до загальних витрат	0,020	0,025	0,021	0,018
Фінансові ресурси				
Коефіцієнт покриття витрат СФ	0,072	0,069	0,066	0,065
Темпи зростання доходу СФ	0,005	0,064	0,058	0,002
Коефіцієнт концентрації власних доходів в загальних доходах підприємства	0,021	0,062	0,046	0,025
Коефіцієнт бюджетного покриття витрат ЗФ	0,056	0,058	0,057	0,057
Темпи зростання доходу ЗФ	0,041	0,006	0,040	0,008
Маркетингові ресурси				
Коефіцієнт ефективності реклами та збуту	0,010	0,014	0,028	0,005
Темпи зростання обсягу реалізованих послуг	0,025	0,061	0,031	0,006
Коефіцієнт затоварювання	0,010	0,024	0,028	0,005
Відсоток постійних клієнтів	0,005	0,012	0,009	0,002
Всього	0,633	1,464	1,053	0,479

Зведена оцінка складових внутрішніх ресурсів з вагою рекреаційних підприємств представлена у табл. 1.

Дані оцінки кожної складової внутрішніх ресурсів рекреаційних підприємств є підставою для обчислення показника внутрішніх ресурсів рекреаційних досліджуваних підприємств галузі (ВРРП) за формулою 1, тобто виявити ступінь ефективності використання підприємствами внутрішніх ресурсів. У подальшому на цій основі буде побудована матриця стійкого функціонування:

$$\text{ВРРП} = (\sum P_i * G_i / \sum P_{\max} * G_i) * 100 \quad (1)$$

де, $\sum P_i * G_i$ – сума оцінки (значення коефіцієнта на певну дату, рік) з вагою; $\sum P_{\max} * G_i$ – сума максимальної оцінки (значення коефіцієнта на певну дату, рік) з вагою.

Оскільки, внутрішні ресурси є потенціалом для досягнення підприємством високого стійкого статусу, то обчислені значення внутрішніх ресурсів для ДС «ім. Крупської» – 12,66%; ЄЦДКС «МОУ2» – 29,28%; ДККС «Бригантина» – 21,06%; СДКС «Орлято» – 9,58% свідчать про доволі низький базис загальної стійкості ресурсів досліджуваних підприємств.

Таблиця 2

Результати обчислення оцінки кожної із складових зовнішніх ресурсів рекреаційних підприємств, оцінки з вагою та максимальної оцінки з вагою

Складові зовнішніх переваг рекреаційних підприємств	Вага, G_i	Оцінка, O_i	Оцінка з вагою, $G_i * O_i$	Максимальна оцінка з вагою, $G_i * O_{\max}$
ДС «ім. Крупської»				
Ступінь проінформованості підприємства щодо попиту споживачів на рекреаційний продукт	0,112	2	0,224	0,56
Ступінь проінформованості підприємства про конкурентів	0,108	1	0,108	0,540
Рівень задоволеності споживачів від якості отриманої послуги в цілому	0,111	4	0,444	0,555
Рівень співпраці з банківським сектором	0,108	2	0,216	0,540
Рівень співпраці з постачальниками	0,112	4	0,448	0,56
Рівень насиченості додатковими послугами на рекреаційний продукт	0,112	3	0,336	0,56
Сформована іміджева політика підприємства серед постійних споживачів	0,112	3	0,336	0,56
Сформованість рекреаційного продукту в цілому (послуг)	0,108	4	0,432	0,54
Рівень цінової варіації на рекреаційний продукт	0,115	4	0,460	0,575
Всього	x	x	2,672	5,00
ЄЦДКС «МОУ»				
Ступінь проінформованості підприємства щодо попиту споживачів на рекреаційний продукт	0,112	3	0,336	0,56
Ступінь проінформованості підприємства про конкурентів	0,108	2	0,216	0,540
Рівень задоволеності споживачів від якості отриманої послуги в цілому	0,111	4	0,444	0,555
Рівень співпраці з банківським сектором	0,108	3	0,324	0,540
Рівень співпраці з постачальниками	0,112	4	0,448	0,560
Рівень насиченості додатковими послугами на рекреаційний продукт	0,112	4	0,448	0,560
Сформована іміджева політика підприємства серед постійних споживачів	0,112	3	0,336	0,560
Сформованість рекреаційного продукту в цілому (послуг)	0,108	4	0,432	0,540
Рівень цінової варіації на рекреаційний продукт	0,115	4	0,460	0,575
Всього	x	x	3,444	5,00
ДККС «Бригантина»				
Ступінь проінформованості підприємства щодо попиту споживачів на рекреаційний продукт	0,112	3	0,336	0,560
Ступінь проінформованості підприємства про конкурентів	0,108	2	0,216	0,540
Рівень задоволеності споживачів від якості отриманої послуги в цілому	0,111	4	0,444	0,555
Рівень співпраці з банківським сектором	0,108	2	0,216	0,540
Рівень співпраці з постачальниками	0,112	3	0,336	0,560
Рівень насиченості додатковими послугами на рекреаційний продукт	0,112	3	0,336	0,560
Сформована іміджева політика підприємства серед постійних споживачів	0,112	3	0,336	0,560
Сформованість рекреаційного продукту в цілому (послуг)	0,108	3	0,324	0,540
Рівень цінової варіації на рекреаційний продукт	0,115	3	0,345	0,575
Всього	x		2,889	5,00
СДКС «Орлято»				
Ступінь проінформованості підприємства щодо попиту споживачів на рекреаційний продукт	0,112	1	0,112	0,560
Ступінь проінформованості підприємства про конкурентів	0,108	1	0,108	0,540
Рівень задоволеності споживачів від якості отриманої послуги в цілому	0,111	3	0,333	0,555
Рівень співпраці з банківським сектором	0,108	1	0,108	0,540
Рівень співпраці з постачальниками	0,112	3	0,336	0,560
Рівень насиченості додатковими послугами на рекреаційний продукт	0,112	2	0,224	0,560
Сформована іміджева політика підприємства серед постійних споживачів	0,112	2	0,224	0,560
Сформованість рекреаційного продукту в цілому (послуг)	0,108	3	0,324	0,540
Рівень цінової варіації на рекреаційний продукт	0,115	2	0,230	0,575
Всього	x	x	1,99	5,00

джуваних рекреаційних підприємств. Причиною є високий рівень витрат досліджуваних підприємств, низький рівень організації виробничих процесів і неефективна система маркетингу.

На сучасному етапі розвитку економіки забезпечити високе стійке функціонування рекреаційних підприємств неможливо без їхньої адекватної реакції на динамічні зміни зовнішнього середовища. Отже, необхідно враховувати зовнішні ресурси досліджуваних підприємств галузі.

За зведеними оцінками кожної складової зовнішніх ресурсів можна розрахувати показник зовнішніх ресурсів рекреаційних підприємств за формулою 2, а далі побудувати матрицю стійкого функціонування досліджуваних підприємств галузі з внутрішніми та зовнішніми ресурсами.

$$\text{ЗРРП} = (\sum O_i * G_i / \sum O_{\max} * G_i) * 100 \quad (2)$$

де, $\sum P_i * G_i$ – сума оцінки з вагою зовнішніх ресурсів; $\sum P_{\max} * G_i$ – сума максимальних оцінок з вагою зовнішніх ресурсів

Таким чином, наступним етапом є побудова матриці стійкого функціонування для кожної з досліджуваних рекреаційних підприємств, яка допоможе виявити ефективність використання підприємствами внутрішніх та зовнішніх ресурсів на стан загальної стійкості функціонування.

Стан функціонування підприємств рекреаційного комплексу пропонуємо визначити за допомогою матриці. Для цього пропонується обрати межі поля від 0-100% які є показником стійкого та кризового стану функціонування підприємств рекреаційного комплексу на основі досліджених показників та критеріїв зовнішніх та внутрішніх ресурсів (табл. 3).

Таблиця 3
Визначення зони функціонування рекреаційних підприємств

Стан функціонування рекреаційних підприємств	Умове позначення зони	Значення показника зовнішніх та внутрішніх ресурсів
Зона кризового стану	ЗКС	0-20%
Зона підвищеного ризику кризового стану	ЗПРКС	20-40%
Зона невизначеності	ЗН	40-60%
Зона стійкості	ЗС	60-80%
Зона абсолютної стійкості	ЗАС	80-100%

Зона кризового стану: значення показника на рівні 0-20% засвідчують кризовий стан підприємства, тим самим низький рівень стійкості підприємства, що обумовлено не ефективністю використання основних фондів, низьким рівнем виробництва послуги, низьким рівнем кваліфікації персоналу, низьким рівнем забезпечення власними фінансовими ресурсами спеціального фонду, та неефективним плануванням та використанням коштів загального фонду.

Зона підвищеного ризику кризового стану: показники зовнішніх та внутрішніх ресурсів на рівні 20-40% відображає підвищений ризик кризового стану підприємства через неефективне планування та використання внутрішніх та зовнішніх ресурсів та передбачає негайне реагування керівництва підприємства на підвищення ефективності управління даними ресурсами.

Список літератури:

- Алексеев Н.В. Устойчивое развитие предприятия как фактор экономического роста региона / Н.В. Алексеев // Экономика та організація управління. – 2008. – № 3. – С. 59-65.
- Анохин С.Н. Методика моделирования экономической устойчивости промышленных предприятий в современных условиях / С.Н. Анохин // Саратов: Саратов. гос. техн. ун-т, 2000. – С. 40.

Зона невизначеності: показник використання внутрішніх та зовнішніх ресурсів на рівні 40-60% є індикатором невизначеності функціонування підприємства, таким чином підприємство займає певний сегмент ринку з використанням зовнішніх та внутрішніх ресурсів, які не здатні сформувати стійкі позиції підприємства, що вимагає управлінських заходів щодо переходу в зону стійкості.

Зона стійкості: значення показників у межах 60-80% є досить високими, засвідчують ефективність використання підприємством внутрішніх і зовнішніх переваг у результаті цілеспрямованої діяльності підприємства, зокрема впровадження програм щодо підвищення кваліфікаційного рівня персоналу його мотивування, що дасть можливість підприємству сформувати позитивну іміджеву політику, створення та впровадження якісних характеристик рекреаційної послуги, що визначають зону стійкого функціонування підприємства.

Зона абсолютної стійкості: якщо значення показників внутрішніх і зовнішніх ресурсів становлять 80-100%, це свідчить про абсолютно стійкий статус підприємства. Таке підприємство постійно модернізує усі процеси та умови надання послуг, досягаючи стійких позицій на ринку рекреаційних послуг, забезпечуючи при цьому підвищення власного потенціалу за рахунок управлінських рішень.

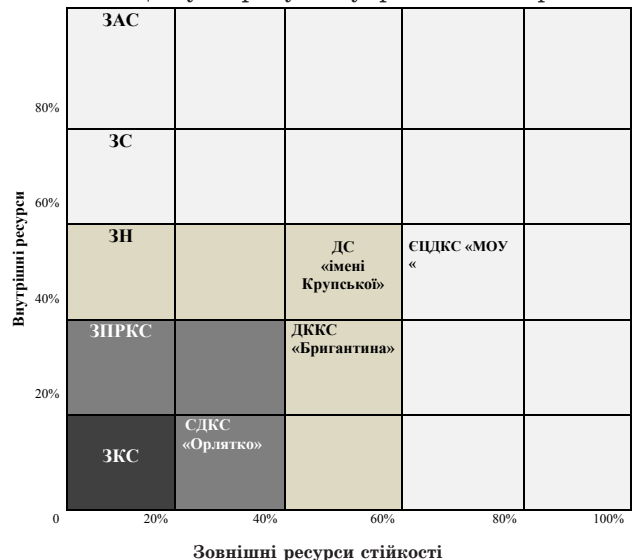


Рис. 2. Матриця стійкого функціонування рекреаційних підприємств

Висновки і пропозиції. За результатами дослідження впливає, що для всіх досліджуваних підприємств актуальними є напрями ефективності використання внутрішніх ресурсів та зовнішніх ресурсів, які допоможуть підвищити якість рекреаційних послуг, їх насиченість, збережуть стійкість існуючої іміджевої політики підприємства та спрямують зусилля на зниження витрат виробництва послуг, допоможуть адаптуватися в умовах змін зовнішнього середовища. Раціональне планування та використання даних ресурсів у подальшому допоможе визначити найбільш ефективні стратегічні зони господарювання рекреаційного підприємства.

3. Безрукова Т.Л. Устойчивое развитие предприятия: вопросы методологии / Т.Л. Безрукова // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 2. – С. 214-221.
4. Выборова Е.Н. Диагностика финансовой устойчивости субъектов хозяйствования / Е.Н. Выборова // Аудитор. – 2002. – № 12. – С. 37-39.
5. Гринкевич С.С. Економічні основи стратегічного управління фінансовою стійкістю підприємства в умовах ринкових перетворень / С.С. Гринкевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008, вип. 18.5 – С. 110-114.
6. Каранчук Т. Финансовая стабильность предприятия и методологические аспекты ее оценки / Т. Каранчук // Экономика Украины. – 2004. – № 1. – С. 82-85.
7. Кондратьев О.В. Факторы обеспечения финансовой устойчивости предприятия / О.В. Кондратьев // Финансы Украины. – 1991. – № 9. – С. 73-76.
8. Захарченко В.И. Экономическая устойчивость предприятия в переходной экономике / В.И. Захарченко // Машиностроитель. – 2002. – № 1. – С. 11-16.

Неизвестная В. С.

ЧВУЗ «Европейский университет»

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕКРЕАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С УЧЕТОМ ВЕСА ВЛИЯНИЯ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье рассмотрен методический подход к управлению устойчивостью функционирования рекреационных предприятий, определены показатели внутренних ресурсов и критерии внешней среды, влияющих на устойчивые позиции функционирования предприятия. Актуальностью предлагаемого методического подхода является сочетание коэффициентного метода при исследовании внутренних ресурсов предприятия и метода экспертных оценок при исследовании внешних ресурсов с весом влияния, который обеспечит адекватный анализ данных при формировании унифицированной матричной модели определения целостного характера управления устойчивостью функционирования предприятия.

Ключевые слова: методический подход, управление устойчивостью функционирования, веса влияния внешних и внутренних ресурсов, матрица устойчивости функционирования.

Neizvestna V. S.

PHEI «European University»

METHODICAL APPROACH TO MANAGEMENT RESISTANCE RECREATIONAL ENTERPRISES FUNCTIONING CONSIDERING THE WEIGHT OF INFLUENCE OF EXTERNAL AND INTERNAL RESOURCES OF THE ENTERPRISE

Summary

In the article the methodical approach to managing the operation stability recreational enterprises defined performance criteria of internal resources and external environment that influence the strong position of the enterprise. Relevance of the proposed methodological approach is a combination coefficient method in the study of the internal resources of the enterprise and the method of expert assessments in the study of external resources with weight impact that will provide adequate data analysis while forming a uniform matrix model definition holistic nature of governance stability of the enterprise.

Keywords: methodical approach, management stability operation, the weight of influence of external and internal resources, sustainability of the matrix.

УДК 330.131.7

Одаренко О. В.

Київський університет імені Бориса Грінченка

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА: АКТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ

Проанализированы актуальные подходы к оценке качества риск-менеджмента в компаниях реального сектора экономики. Указано на недостаточную разработанность данной проблематики в украинском научном контексте. Отмечена необходимость перехода к новому формату риск-менеджмента, основанному на применении современных инфокоммуникационных технологий. Указано на возможности применения синергетического подхода к риск-менеджменту в целях повышения качества управления рисками. Подчеркнута необходимость повышения качества риск-менеджмента в телекоммуникационных компаниях в контексте актуальных регуляторных трендов на рынке телекоммуникаций.

Ключевые слова: риск, риск-менеджмент, система риск-менеджмента, корпоративный риск-менеджмент, технологический риск-менеджмент, качество риск-менеджмента, инфокоммуникационные технологии, синергетика.

Постановка проблемы. Прибыльное развитие компаний реального сектора экономики, в частности компаний телекоммуникационных, в настоящее время во многом зависит от уровня и качества управления рисками. Роль и значение риск-менеджмента в условиях экономической неопределенности существенно возрастают.

В ходе экспертного опроса на основе метода Дельфи, проведенного нами 15-30 апреля 2015 г. в рамках подготовки диссертационного исследования, были получены данные, свидетельствующие о необходимости повышения эффективности риск-менеджмента в компаниях украинского рынка телекоммуникаций. Первый подобный опрос был проведен нами в 15-30 апреля 2014 г. Сравнение результатов двух экспертных опросов позволило выявить динамику в сфере риск-менеджмента в компаниях украинского рынка телекоммуникаций, переход от формального отношения к управлению рисками к заинтересованности в эффективности риск-менеджмента.

Эксперты украинского рынка телекоммуникаций (25 экспертов позиционировались по 5 категориям – представители телекоммуникационных компаний, органов государственной власти, отраслевых научно-исследовательских учреждений, профильных высших учебных заведений, аналитики рынка телекоммуникаций) отметили необходимость выработки / применения специальных процедур, позволяющих эффективно оценивать риск-менеджмент в телекоммуникационных компаниях. По сравнению с 2014 г., доля экспертов, отметивших данную проблему, увеличилась на 3,8% – с 27,4% до 31,2%.

Ведущие специалисты в области управления рисками, на фоне увеличивающихся расходов на риск-менеджмент, также указывают на необходимость усовершенствования механизмов оценки эффективности таких систем. В частности, одна из ведущих в мире аудиторско-консалтинговых компаний ЕУ (до 2013 г. – Ernst & Young, веб-сайт – <http://www.eu.com/>), в своих отчетах, посвященных рискам, неоднократно указывала на проблемы, связанные с неэффективностью риск-менеджмента. См. например, отчет Ernst & Young «Управление рисками на предприятии», 2007 г. или же отчеты ЕУ, посвященные рискам, в частности, глобальным бизнес-рискам, за 2010–2014 гг. Акцент на эффективности риск-менеджмента сделан в программах подготовки риск-менеджеров, в частности в учебных курсах Академии бизнеса ЕУ.

Анализ последних исследований и публикаций. В то же время анализ научных публикаций

по теме исследования показал, что проблема качества и оценка эффективности системы риск-менеджмента по сей день в основном рассматривается в контексте развития финансово-банковского сектора. Объясняется это тем, что на постсоветском пространстве риск-менеджмент был внедрен прежде всего в финансово-банковских структурах, в реальном секторе экономики становление риск-менеджмента длится по сей день.

В этой связи стоит отметить статью М. Витвицкого «Повышение качества системы риск-менеджмента – модель 3-х уровней защиты» (статья доступна по адресу: http://www.mbka.ru/price/3%20lines%20of%20defence_article.pdf), в которой эффективность риск-менеджмента напрямую связывается со степенью интегрированности данной системы в бизнес подразделений – «владельцев» риска. О.М.Кузьмак в статье «Эффективна система ризик-менеджменту як дієвий засіб забезпечення стійкості банківських установ» (статья доступна по адресу: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2011_2_2/164-166.pdf) связывает эффективность риск-менеджмента с проблемой обеспечения устойчивого развития банковского учреждения, в частности, во время финансово-экономических кризисов. Следует отметить, что важную роль в становлении эффективного риск-менеджмента в финансово-банковской сфере сыграли рекомендации Базель-І, Базель-2 и Базель-ІІІ.

На постсоветском пространстве риск-менеджмент в реальном секторе экономики, в частности в телекоммуникациях, развит недостаточно. Научные исследования в этой области в основном касаются методологии (разработки алгоритма) построения систем риск-менеджмента в компаниях. Например, в научной статье Т.В. Барсуковой «Алгоритм построения системы риск-менеджмента в российской компании» (статья доступна по адресу: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3698>) предлагается формула, позволяющая провести расчет эффекта функционирования системы риск-менеджмента.

Исследователи отмечают, что оценка качества риск-менеджмента является многофакторной процедурой (материал доступен по адресу: <http://www.ra-national.ru/products/assessment-risk-management/>). Предлагается также рейтинг качества систем риск-менеджмента, предусматривающий специальную шкалу – от RM1 (максимальный уровень качества риск-менеджмента) до RM5 (низкий уровень качества риск-менеджмента) (материал доступен по адресу: <http://www.ra-national.ru/products/assessment-risk-management/>).

Основой эффективности риск-менеджмента считается его системность. Этому аспекту посвящена значительная часть публикаций. Например, отметим публикацию украинской исследовательницы Ю.В. Литюги «Організація ризик-менеджменту на підприємстві», а также работу Т. Гриневой «Оценка эффективности корпоративной системы риск-менеджмента» (публикация доступна по адресу: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=90811>). Ряд авторов сходится во мнении о необходимости проводить оценку эффективности риск-менеджмента на каждом его этапе, в частности, предлагается оценивать эффективность работы подразделения по управлению рисками.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Однако, несмотря на наличие научных публикаций, посвященных оценке эффективности корпоративной системы риск-менеджмента, современные подходы в этой области практически не анализируются. В частности, вне поля зрения исследователей остаются возможности применения современных инфокоммуникационных технологий, в частности, технологии «Больших данных» (Big data) для повышения качества и оценки эффективности систем риск-менеджмента.

Также, например, в контексте повышения эффективности риск-менеджмента не рассматривается концепция BYOD (Bring Your Own Device) и пр. Мало внимания уделяется оценке эффективности риск-менеджмента в контексте разработки и внедрения международных стандартов в области управления рисками. В отличие от рекомендаций Базельского комитета для учреждений финансово-банковской сферы, стандарты управления рисками зачастую не реализуются / частично не реализуются компаниями реального сектора экономики.

Цель статьи. Объектом исследования является система риск-менеджмента, реализуемого в компаниях реального сектора экономики, в частности, телекоммуникационных. Предметом – современные подходы к оценке эффективности систем риск-менеджмента. Целью исследования является изучение возможностей применения современных методологических подходов, а также инфокоммуникационных технологий для оценки эффективности системы риск-менеджмента.

Изложение основного материала. Уже упомянутая выше аудиторско-консалтинговая компания ЕУ важнейшими направлениями развития современных технологий считает облачные технологии; социальные сети, прежде всего, формирование присутствия; информационную безопасность в виртуальном мире; оптимальное использование информационных технологий. Данный перечень приведен по адресу: <http://www.ey.com/RU/ru/Industries/Technology>.

Анализ аналитических материалов, посвященных современным инфокоммуникационным технологиям (в частности, анализ обзоров компании J'son & Partners Consulting, размещенных на веб-сайте по адресу http://www.json.ru/poleznye_materialy/free_market_watches/) позволяет нам говорить о целом ряде возможностей применения инфокоммуникационных технологий для повышения качества риск-менеджмента.

Среди них – использование бизнес-аналитики и технологии «Больших данных» (Big data) для оценки качества риск-менеджмента в компаниях. В настоящее время это в основном осуществляется в финансово-банковском секторе, в частности при составлении отчетности по рискам. Использование современных технологий позволяет повысить

качество данных и точность расчетов в области рисков. Например, использование решения SAS Visual Analytics позволяет составлять отчетность в оперативной памяти.

«На смену классической ETL интеграции (Extract, Transform, Load) идет федеративный доступ к данным, позволяющий “на лету” без дублирования данных в DW получать нужную информацию из первичных источников» [1]. В целом особенно это ощутимо для финансово-банковского сектора, акцент сделан на более детализированном сборе данных (за счет расширения источников – социальные сети, hadoop-кластеры) и повышении качества управления данными [1]. Речь идет о развитии высокопроизводительной аналитики для управления рисками. Эффективный риск-менеджмент должен учитывать следующее положение: «Многие факторы вносят вклад в увеличение объема данных. Примеры включают более новые корпоративные сценарии, которые основываются на транзакциях и аккумулируют во времени потоковые данные от/в социальных (е) медиа, или, например, данные, собираемые от многочисленных датчиков/видеокамер» [1]. Компании сталкиваются со всё более увеличивающимся объемом информации о клиентах и их хозяйственной деятельности, что вынуждает говорить о новом формате риск-менеджмента, который бы интегрировал новые инфокоммуникационные технологии. Данный формат риск-менеджмента мы предлагаем назвать технологическим, подчеркивая его специфику в отличие от корпоративного риск-менеджмента.

Еще одним механизмом обеспечения эффективности риск-менеджмента в компаниях может стать синергетический подход. При таком подходе система риск-менеджмента рассматривается как система открытая, самоорганизующаяся и развивающаяся. «Процесс управления рисками как сложная система обладает всеми необходимыми признаками, определяющими способность системы к самоорганизации, а именно – открытостью, взаимодействием с окружающей средой, сложностью связей и отношений между составляющими его компонентами и пр., что по-особому ставит проблему соответствия управленческих воздействий субъекта внутренним потенциям управляемой системы к саморегулированию и самоорганизации. Деятельность предприятия, в том числе и по управлению рисками, должна быть ориентирована на усложнение, совершенствование. Стабильное развитие предприятия возможно, если его деятельность трансформируется вместе со средой» [2]. Таким образом, мы усматриваем в тестировании системы риск-менеджмента на предмет устойчивости и возможных условий разрушения один из путей повышения качества риск-менеджмента.

Выводы и предложения. Важнейшим фактором повышения качества риск-менеджмента в компаниях реального сектора экономики, в том числе, и телекоммуникационных, является его стандартизация. Мы предлагаем отойти от субъективизации понятия «эффективность риск-менеджмента», как это имеет место в стандарте «Управление рисками организации: интегрированная модель» (COSO), а отдать предпочтение оценке эффективности мер по управлению рисками, предусмотренной Стандартом по управлению рисками, разработанном FERMA (2002 г.). Мы считаем необходимым введение в документы компаний, в частности, телекоммуникационных, которые регламентируют риск-менеджмент, положения о

критериях оценки эффективности корпоративного риск-менеджмента.

Мы также предлагаем пользоваться рейтинговой оценкой качества системы риск-менеджмента, основанной на показателях качества, позволяющих оценить уровень методологического, правового, информационно-аналитического обеспечения риск-менеджмента, культуру рисков (культуру принятия рисков) в компании, качество контроля (мониторинга) рисков, уровень (полнота) отчетности по рискам (часть параметров предложена Т. Гриневой в работе «Оценка эффективности корпоративной системы риск-менеджмента», доступной по адресу: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=90811>). Иными словами, несовершенная система риск-менеджмента должна быть оценена как источник рисков для компании, и в этой свя-

зи должны быть предприняты шаги по ее оптимизации. Основным критерием в процессе аудита системы риск-менеджмента, на наш взгляд, должен стать уровень прибыли компании за определенный, четко обозначенный, период.

Мы также считаем необходимым рассмотреть вопрос о внедрении риск-менеджмента в компаниях рынка телекоммуникаций на уровне национального регулятора телекоммуникационного рынка Украины – Национальной комиссии, осуществляющей государственное регулирование в сфере связи и информатизации. Оценка качества риск-менеджмента неотделима от оценки качества корпоративного управления в целом. Внедрение эффективных систем по управлению рисками способствовало бы прибыльности и устойчивости бизнеса компаний в условиях экономической неопределенности.

Список литературы:

1. Мещеряков А. НРА-аналитика и большие данные: особенности и применения / А. Мещеряков [Текст] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.storagenews.ru/56/SAS_BigData_56.pdf, свободный. – Назв. с экрана.
2. Управление рисками в торговле: [анализ и оценка коммерческих рисков, методы управления рисками в сфере торговли, стратегии деятельности предприятий торговли в условиях риска]. – Издательский дом «Питер», 2004 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <https://books.google.ru/books?id=nNqgL1YsmGUC&pg=PA258&lpg=PA258&dq=%D0%A1%D0%B8%D0%BD%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0+%D0%BA%D0%B0%D1%87%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE+%D1%80%D0%B8%D1%81%D0%BA-%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B4%D0%B6%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B0&source=bl&ots=t1LEVqlr7e&sig=3YFRmE9HQ2B0XAE9wa4RpVBK5n0&hl=ru&sa=X&ei=eXGRVdaOL8HYsgGEpoCYBA&ved=0CB8Q6AEwAA#v=onepage&q=%D0%A1%D0%B8%D0%BD%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0%20%D0%BA%D0%B0%D1%87%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE%20%D1%80%D0%B8%D1%81%D0%BA-%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B4%D0%B6%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B0&f=false>, свободный. – Назв. с экрана.

Одаренко О. В.

Київський університет імені Бориса Грінченка

ОЦІНКА ЯКОСТІ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ: АКТУАЛЬНІ ПІДХОДИ

Резюме

Проаналізовано актуальні підходи до оцінки якості ризик-менеджменту в компаніях реального сектору економіки. Вказано на недостатню розробленість цієї проблематики в українському науковому контексті. Відзначено необхідність переходу до нового формату ризик-менеджменту, заснованого на застосуванні сучасних інфокомунікаційних технологій. Вказано на можливості застосування синергетичного підходу до ризик-менеджменту з метою підвищення якості управління ризиками. Підкреслено необхідність підвищення якості ризик-менеджменту в телекомунікаційних компаніях у контексті актуальних регуляторних трендів на ринку телекомунікацій.

Ключові слова: ризик, ризик-менеджмент, система ризик-менеджменту, корпоративний ризик-менеджмент, технологічний ризик-менеджмент, якість ризик-менеджменту, інфокомунікаційні технології, синергетика.

Odarenko O. V.

Borys Grinchenko Kyiv University

ASSESSMENT OF QUALITY OF THE RISK MANAGEMENT: ACTUAL APPROACHES

Summary

Actual approaches to an assessment of quality of a risk management in the companies of real sector of economy are analyzed. It is specified an insufficient readiness of this perspective in the Ukrainian scientific context. Need of transition to the new format of a risk management based on application of modern infocommunication technologies is noted. It is specified opportunities of application of synergetic approach to a risk management for risk management improvement of quality. Need of improvement of quality of a risk management for the telecommunication companies in the context of actual regulatory trends in the market of telecommunications are emphasized.

Keywords: risk, risk management, system of a risk management, corporate risk management, technological risk management, quality of a risk management, infocommunication technologies, synergetics.

УДК 65.331

Ор'єва К. В.

Крамаренко А. В.

Національна металургійна академія України

УПРАВЛІНСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ СИСТЕМИ ГРЕЙДУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Доведено, що управлінський потенціал системи грейдування на промислових підприємствах України використовується не в повному обсязі. Досліджено особливості побудови системи грейдування виробничого персоналу промислового підприємства. Апробовано технологію використання системи грейдування виробничого персоналу на прикладі промислового підприємства України.

Ключові слова: підприємство, система грейдування, управлінський потенціал, виробничий персонал, оцінка праці, оплата праці.

Постановка проблеми. Сьогодні продовжує посилюватися не тільки конкуренція між підприємствами, але і міжособистісна конкуренція персоналу підприємств. Керівники підприємств прагнуть залишати кращих працівників і усвідомлювати хто з них має яку цінність для підприємства, хто вносить який вклад в економічний успіх діяльності. Процес вирішення цієї управлінської проблеми було започатковано як відповідь на запит держструктур США ще у 1962 році Едуардом Н. Хейем, який запропонував систему грейдів персоналу підприємства у відповідності до якої виплачується заробітна плата. Сьогодні в умовах вимушеної жорсткої економії підприємствами фінансових ресурсів, що пов'язано з економічною кризою, питання оцінки та оплати праці є актуальним і для українських підприємств, у тому числі промислових, у штаті яких за кількістю переважає виробничий персонал. Проте в більшості сучасних наукових праць розглядаються особливості та наведені приклади апробації системи грейдування, присвячені керівникам та спеціалістам, а не виробничому персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Використовувані на ринку системи грейдування консалтингових компаній Hay Group, Watson Wyatt, Mercer тощо мають абсолютно різні підходи до оцінки та оплати праці. Крім того, система грейдування має великий ступінь індивідуальності для кожного окремого підприємства. Проблема та перспектива застосування грейдування в якості системи оплати праці на підприємствах різних видів економічної діяльності присвячені праці таких вчених, як М. Армстронг, М.І. Беленкова, О.В. Березін, О.О. Бідюк, О.В. Боднарук, О.А. Бодрова, В.С. Бригова, Г.Т. Завіновська, А.М. Колот, Д.Т. Мияхович, О.Б. Олійник, О.Д. Плотник, О.Н. Погодина, Р.І. Хендерсон, С.О. Цимбалюк, А.Ю. Шахно та інші. Більшість з цих наукових праць розкривають такі аспекти грейдування: принципи грейдування, грейдинг посад (робіт), грейдинг працівників, організаційно-економічний механізм грейдування, побудова матриці посад, етапи розробки грейдів, методики оцінки грейдів, визначення ефективності застосування грейдової системи, питання адміністрування системи грейдів, слабкі місця системи грейдування та проблеми впровадження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Отже, незважаючи на багаторічну історію існування методу грейдування, досі існує небагато наукових праць, в яких основна увага приділялася б управлінському потенціалу застосування системи грейдів щодо виробничого персоналу.

Мета статті. Метою статті є подальший розвиток технології використання системи грейдування виробничого персоналу на промислових підприємствах України.

Виклад основного матеріалу. За інформацією спеціалістів одного із лідерів у розробці та впровадженні грейдових систем – компанії «Hay Group», грейдування успішно використовують 2/3 найбільших компаній світу з найрізноманітніших секторів бізнесу [1]. На жаль, серед українських підприємств грейдування залишається поки що не надто розповсюдженим інструментом управління, хоча він має значний управлінський потенціал. Найчастіше під управлінським потенціалом розуміють інтелектуальний ресурс управлінського персоналу, як нематеріальний актив підприємства. У цій статті розглядається управлінський потенціал не людини в цілому, а потенціал управлінського інструменту – «грейдування» – як складової управлінського потенціалу людини, застосування якого допомагає керівнику підвищити управлінські можливості, які можуть бути приведені в дію і використані для вирішення управлінських завдань.

Система грейдування найчастіше досліджується науковцями та застосовується у діяльності підприємств в якості інструмента оцінки та оплати праці [2; 3]. Автори статті вважають, що грейдування має значно більший управлінський потенціал, тобто можливості для підвищення ефективності управління підприємством. Перелік завдань грейдування є ширшим та стратегічно важливим, куди можна віднести:

- організаційно-інституціональну підтримку місії, бачення та стратегій підприємства, у тому числі кадрової;
- створення основи для управління ключовими компетенціями підприємства, які повинні відповідати ключовим факторам успіху в галузі діяльності підприємства;
- підвищення конкурентоспроможності продукції та підприємства в цілому;
- підтримання стратегічних конкурентних переваг та корпоративної політики підприємства;
- зменшення опору стратегічним змінам на підприємстві.

У зв'язку з цим автори пропонують розглядати систему грейдування як один з інструментів стратегічного управління підприємством.

Практика застосування грейдування в Україні здебільшого досліджується на прикладі керівників та спеціалістів [4; 5]. Зустрічається мало наукових праць, в яких основна увага приділялася б особливостям та обґрунтуванню ефективності застосування грейдування по відношенню до виробничого персоналу. Одним із таких небагатьох авторів є, наприклад, О.В. Боднарук, який у своєму дослідженні обґрунтовує необхідність запровадження організаційно-економічних інструментів грейдування керівників, спеціалістів та робітників, спираючись на досвід ПАТ «МК «Азовсталь» [6, с. 197]. А.Ю. Шахно у своєму дослідженні системи грейдування як сучасної форми

оплати праці на підприємстві доводить її ефективність на прикладі окремих робітничих посад у ПАТ «ПВП «Кривбасвирбупром» [7, с. 192-193]. Стає зрозумілим, що поряд з існуючою оцінкою знань та вмінь виробничого персоналу застосування системи грейдів для цієї категорії дозволить врахувати такий важливий для вартісно-орієнтованих промислових підприємств інтегральний критерій оцінки, як «стратегічна фінансова відповідальність посади», тобто ступінь впливу посади на цільовий фінансовий результат діяльності окремого підрозділу або підприємства в цілому. Завдяки цьому підвищується можливість визначення стратегічної значущості посади в ієрархії посад на підприємстві та встановлення відповідного розміру оплати праці. Отже, застосування системи грейдів виробничих посад на промисловому підприємстві дозволить дати належну оцінку значущості виробничого персоналу для кінцевого результату підприємства та встановити відповідний рівень оплати праці, що узгоджується з бізнес-логікою промислового підприємства в економічно розвинених країнах.

Проте разом з явними плюсами побудова системи грейдів має низку ризиків неспішності, через що експерти грейдів радять спробувати це зробити в рамках одного структурного підрозділу підприємства або навіть його частини і лише у випадку успішності переносити позитивний досвід на все підприємство. Тому апробацію технології використання системи грейдів виробничого персоналу здійснено авторами статті на прикладі дільниці «Колодязі» прокатного цеху № 1 ПАТ «Євраз-ДМЗ ім. Петровського».

ПАТ «Євраз-ДМЗ ім. Петровського» – підприємство металургійної промисловості, відповідно, найчисельнішою категорією персоналу тут є робочі. На дільниці «Колодязі» відбувається процес підривання, нагріву та видачі злитків металу на блюмінг для прокату продукції різного сортаменту. Для вдосконалення системи мотивації персоналу на дільниці «Колодязі» прокатного цеху № 1 рекомендується провести грейдів посади даної дільниці, а не працівників, через значну плінність кадрів та здійснювати матеріальні компенсації на основі встановлених грейдів. Грейдинг працівників виправданий у компаніях, де виконувати функції і завдання, обсяг самостійності і відповідальності та інші параметри залежать більшою мірою не від посади, а від кваліфікації та здібностей самого працівника. Тобто у такій компанії кожен працівник певною мірою унікальний і його рід діяльності може розглядатися як окрема посада. Таким параметрам відповідають компанії, в яких пред'являються високі вимоги до рівня освіти і кваліфікації працівників, наприклад консалтингові.

Оцінку посад на дільниці «Колодязі» прокатного цеху № 1 ПАТ «Євраз-ДМЗ ім. Петровського» проведемо за чотирма факторами (табл. 1), які, за результатами опитування провідних фахівців підприємства, є найбільш важливими для даної дільниці з точки зору технології виробництва:

- ступінь відповідальності;
- ціна помилки;
- складність праці;
- умови праці.

Кожному рівню факторів відповідає свій бал: А – 1, В – 2, С – 3.

Значення фактора для кожної посади оцінюється за 5-бальною шкалою:

- 0-2 – зовсім не важливий;
- 3 – не дуже важливий;
- 4 – важливий;

– 5 – дуже важливий.

Оскільки обрані експертами чотири фактори мають однакову максимальну важливість для даної дільниці, кожен фактор отримує 5 балів. Проведемо оцінку посад на основі запропонованих факторів (табл. 2, 3, 4, 5, 6).

Таблиця 1

**Фактори оцінки посад на дільниці
«Колодязі» прокатного цеху № 1
ПАТ «Євраз-ДМЗ ім. Петровського»**

Рівень фактора	Зміст фактора
Фактор 1. Ступінь відповідальності	
A	Відповідальність тільки за свою роботу в межах підрозділу
B	Відповідальність за роботу, яка пов'язана з функціонуванням інших підрозділів
C	Відповідальність за роботу підлеглих
Фактор 2. Ціна помилки	
A	Помилка не несе за собою збитків для підприємства
B	Помилка несе незначні збитки для підприємства
C	Помилка несе значні збитки для підприємства
Фактор 3. Складність праці	
A	Робота здебільшого одноманітна: виконання декількох функцій, які не потребують значних зусиль
B	Робота потребує детального аналізу, вибору способів вирішення різних проблем, координації із суміжними підрозділами
C	Робота пов'язана з творчим підходом до пошуку та системним аналізом інформації, з виявленням проблем за слабкими сигналами, прийняттям управлінських рішень
Фактор 4. Умови праці	
A	Оптимальні умови праці: несприятливі фактори виробничого середовища не перевищують рівнів, прийнятих за безпечні
B	Допустимі умови праці: можливі зміни функціонального стану організму відновлюються за час регламентованого відпочинку чи до початку наступної зміни
C	Шкідливі умови праці

Таблиця 2

Оцінка посади «Старший нагрівальник»

Фактор	A – 1	B – 2	C – 3	Значення фактора за 5-бальною шкалою	Загальний бал по фактору
Відповідальність			3	5	15
Ціна помилки			3	5	15
Складність праці		2		5	10
Умови праці	1			5	5
Сумарний бал:					45

Таблиця 3

**Оцінка посади
«Нагрівальник регенеративних колодязів»**

Фактор	A – 1	B – 2	C – 3	Значення фактора за 5-бальною шкалою	Загальний бал по фактору
Відповідальність			3	5	15
Ціна помилки			3	5	15
Складність праці		2		5	10
Умови праці		2		5	10
Сумарний бал:					50

Таблиця 4

Оцінка посади «Нагрівальник рекуперативних колодязів»

Фактор	A – 1	B – 2	C – 3	Значення фактора за 5-бальною шкалою	Загальний бал по фактору
Відповідальність			3	5	15
Ціна помилки			3	5	15
Складність праці		2		5	10
Умови праці			3	5	15
Сумарний бал:					55

Таблиця 5

Оцінка посади «Машиніст посадкового крану»

Фактор	A – 1	B – 2	C – 3	Значення фактора за 5-бальною шкалою	Загальний бал по фактору
Відповідальність		2		5	10
Ціна помилки		2		5	10
Складність праці		2		5	10
Умови праці		2		5	10
Сумарний бал:					40

Таблиця 6

Оцінка посади «Машиніст козлового крану»

Фактор	A – 1	B – 2	C – 3	Значення фактора за 5-бальною шкалою	Загальний бал по фактору
Відповідальність		2		5	10
Ціна помилки		2		5	10
Складність праці	1			5	5
Умови праці	1			5	5
Сумарний бал:					30

Отже, посади набрали таку кількість балів:

- старший нагрівальник – 45 балів;
- нагрівальник регенеративних колодязів – 50 балів;
- нагрівальник рекуперативних колодязів – 55 балів;
- машиніст посадкового крану – 40 балів;
- машиніст козлового крану – 30 балів.

Розподілимо посади на грейд:

- 1-й грейд – 30-39 балів;
- 2-й грейд – 40-49 балів;
- 3-й грейд – 50-59 балів.

Залежно від грейдів оклади розподілятимуться за таким принципом:

- 1-й грейд відповідатиме середньому посадовому окладу машиніста козлового крану – 5400 грн;
- 2-й грейд відповідатиме середньому посадовому окладу машиніста козлового крану плюс 15-25% – 6210-6750 грн;
- 3-й грейд відповідатиме середньому посадовому окладу машиніста козлового крану плюс 30-40% – 7020-7560 грн.

Виходячи з існуючих окладів на дільниці «Колодязі» прокатного цеху № 1 ПАТ «Євраз-ДМЗ ім. Петровського», графік відповідності впливу посади на кінцеві результати роботи даної дільниці до посадового окладу виглядає так, як показано на рисунку 1.

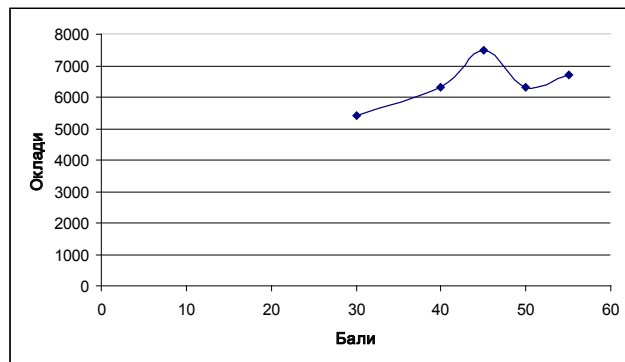


Рис. 1. Співвідношення балів та окладів на основі тарифних ставок

Після розподілення окладів згідно з грейдами цей графік матиме інший вигляд, як показано на рисунку 2.

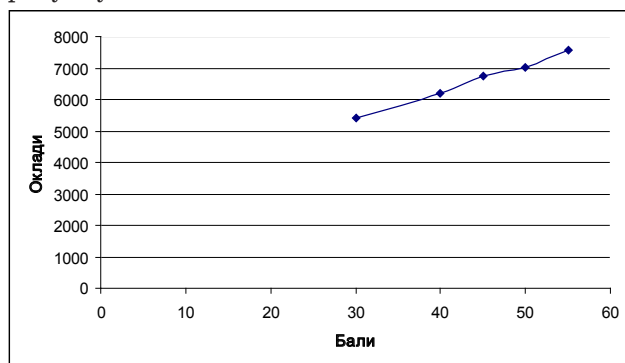


Рис. 2. Співвідношення балів та окладів на основі грейдів

Як видно із першого графіка, не всі оклади відповідають балам. Натомість на другому графіку крива показує пропорційний зв'язок між балами та окладами – чим вищий бал, тим вищий оклад.

Отже, запропонована система грейдів посад виробничого персоналу буде мати такий вигляд, як показано у таблиці 7.

Таблиця 7

Система грейдів посад виробничого персоналу на дільниці «Колодязі» прокатного цеху № 1 ПАТ «Євраз-ДМЗ ім. Петровського»

Грейд та відповідна посада	Кількість балів	Оклад, грн
1-й грейд (30-39 балів):		
машиніст козлового крану	30	5400
2-й грейд (40-49 балів):		
машиніст посадкового крану	40	6210
старший нагрівальник	45	6750
3-й грейд (50-59 балів):		
нагрівальник регенеративних колодязів	50	7020
нагрівальник рекуперативних колодязів	55	7560

Новий, обґрунтований важливістю посад перерозподіл окладів для виробничого персоналу підвищить мотивацію до більш якісної роботи для підтримання та підвищення статусу посади. Очікується, що робітники стануть більш відповідально відноситися до виконання всіх норм і правил, тим самим знижуючи рівень браку в цеху і на підприємстві в цілому. Тут можлива ситуація, коли підлеглий опиниться на більш високому грейді,

ніж керівник, і, відповідно, отримує більш високу заробітну плату. Це означає, що він унікальний спеціаліст, цінність якого для підприємства надзвичайно висока.

Економічне обґрунтування впровадження запропонованої системи грейдів посад здійснено через показник браку продукції. Сучасний рівень браку по дільниці «Колодязі» коливається близько 0,2%, що становить 148,5 т на рік. Після впровадження запропонованої системи грейдів прогнозується зниження браку на 0,1%, тобто зниження збитків на 1188000 грн на рік.

Висновки та перспективи подальшого розвитку в цьому напрямі. Результати дослідження

підтверджують, що на українських промислових підприємствах що до виробничого персоналу застосовується морально застаріла методика оцінки та оплати праці. Визначення грейдів виробничого персоналу та організація оплати праці за грейдами створює підґрунтя для забезпечення свідомої утягненості робочих у процес створення не тільки вартості продукції, а й вартості підприємства в цілому. Подальші заплановані авторами дослідження пов'язані з економічною оцінкою побудови та підтримки функціонування системи грейдування персоналу промислових підприємств в умовах кризи, вбачаються за перспективні та економічно виправдані.

Список літератури:

1. Грицак Н. Система грейдів: інструкція із використання / Н. Грицак // Агробізнес сьогодні. Газета підприємців АПК, № 10 (257), травень 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/kermokerivnyka/1623-systema-greidiv-instruktsiia-iz-vykorystannia.html>.
2. Відюк О.О. Система грейдів як інноваційна форма оплати праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/8_DNI_2009/Economics/43228.doc.htm.
3. Бритова В.С. Формирование оплаты труда в компании на основе использования системы должностных уровней: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика труда)» / В.С. Бритова. – Москва, 2012. – 30 с.
4. Завіновська Г.Т. Грейдова система оплати праці в організації / Г.Т. Завіновська // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць, спец. вип., Т. 1, 2010. – С. 290-297.
5. Цимбалюк С.О. Організаційно-економічний механізм формування компенсаційної політики в умовах трансформації соціально-трудових відносин: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / С.О. Цимбалюк. – Київ, 2014. – 33 с.
6. Боднарук О.В. Впровадження грейдування як інноваційного підходу в розвитку нових систем оплати праці / О.В. Боднарук // Вісник Донецького університету, серія В: Економіка і право, спец. вип., Т. 1, 2011. – С. 197-200.
7. Шахно А.Ю. Система грейдування як сучасна форма оплати праці на підприємстві / А.Ю. Шахно // Інноваційна економіка: всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2013. – № 6 (44). – С. 187-194.

Орьева Е. В.

Крамаренко А. В.

Национальная металлургическая академия Украины

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ СИСТЕМЫ ГРЕЙДИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Резюме

Доказано, что управленческий потенциал системы грейдирования на промышленных предприятиях Украины используется не в полном объеме. Исследованы особенности построения системы грейдирования производственного персонала промышленного предприятия. Апробирована технология использования системы грейдирования производственного персонала на примере промышленного предприятия Украины.

Ключевые слова: предприятие, система грейдирования, управленческий потенциал, производственный персонал, оценка труда, оплата труда.

Orieva K. V.

Kramarenko A. V.

National Metallurgical Academy of Ukraine

MANAGERIAL POTENTIAL OF THE GRADING SYSTEM ON ENTERPRISE

Summary

It is well-proven that management potential of the grading system on the industrial enterprises of Ukraine is using not in full. The methodical approach to construction of grading system of industrial enterprise's manufacturing personnel is offered. The application technology of grading system of manufacturing personnel on the example of Ukraine's industrial enterprise is tested.

Keywords: enterprise, grading system, management potential, manufacturing personnel, work assessment, payment of work.

УДК 65.012:658.14:330.322

Полозова Т. В.

Харківський національний університет радіоелектроніки

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Здійснено критичний огляд наукових літературних джерел щодо оцінки можливостей інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства. Запропоновано для оцінки можливостей інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства використати концепцію можливостей розвитку і можливостей занепаду. Запропоновано інтерпретацію понять «можливості інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства» та «можливості інноваційно-інвестиційного занепаду підприємства».

Ключові слова: розвиток, інноваційний розвиток, інноваційно-інвестиційний розвиток підприємства, оцінка, можливість розвитку, можливість занепаду, методичний інструментарій.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання в Україні вимагають підвищення рівня інноваційно-інвестиційної спроможності вітчизняних підприємств на національному та світовому ринках. Базовим елементом цього процесу має бути створення ефективних механізмів управління інноваційно-інвестиційною діяльністю на основі взаємодії та збалансованості усіх складових інноваційно-інвестиційного процесу, забезпечення високих темпів інноваційного розвитку через підвищення ефективності використання інвестиційних ресурсів. Активізація інвестиційних процесів з метою інноваційного розвитку прискорює якісні зрушення у науково-технічній базі промислових підприємств та покращує кінцеві економічні результати їх виробничо-господарської діяльності. Особливої актуальності при цьому набувають питання оцінки можливостей інноваційно-інвестиційного розвитку промислових підприємств за умов мінливості зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням теоретико-методичного забезпечення управління розвитком підприємства присвятили свої роботи такі вчені, як О.В. Раєвнева [1], Л.А. Квятковська [2] та ін. Питанням інноваційного розвитку та оцінці його рівня присвятили свої роботи С.М. Ілляшенко [3; 4], О.Я. Галушак, Н.Ю. Жаровська [5], Л.Я. Малюта [6], О.В. Ставицький [7] та ін. Оцінювання рівня та управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємства висвітлено у роботах В.Г. Семенової, М.В. Обертайло [8; 9], В.В. Прохорової [10; 11], О.В. Коваленко [12], В.Л. Конашук [13], Г.М. Шамота [14], Е.Г. Мороз [15] та ін. Питання можливості розвитку та можливості занепаду в контексті інноваційної діяльності розглядалися у роботі С.Л. Благодетелевої-Вовк [16; 17].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте результати наукового пошуку свідчать про відсутність єдиного підходу та недостатню розробленість питань оцінки можливостей інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства.

Метою статті є аналіз та подальше удосконалення теоретичних аспектів оцінки можливостей інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу. Огляд наукової економічної літератури показав, що для характеристики інноваційно-інвестиційних процесів використовуються такі поняття, як «розвиток», «розвиток підприємства», «інноваційний розвиток», «інвестиційний розвиток», «інноваційно-інвестиційний розвиток». При цьому автори інколи ототожнюють деякі поняття.

У роботі [1, с. 127] О.В. Раєвнева пропонує під розвитком розуміти необоротний, направлений, за-

кономірний унікальний процес змін відкритої системи у просторі та часі. При цьому унікальність процесу розвитку є результатом синергетичного ефекту від взаємозв'язаного прояву трьох особливостей: безповоротності, спрямованості і закономірності.

Концепція сталого економічного розвитку як багатофакторного процесу розглядається у роботі Л.А. Квятковської, де зазначається, що основою його керованості є системний підхід, який дозволяє моделювати різні варіанти напрямків розвитку, прогнозувати їхні результати та вибирати найбільш оптимальний [2, с. 175]. Проте дослідження, проведені автором, стосуються процесу управління на макрорівні.

Науковець С.М. Ілляшенко пропонує інноваційний розвиток розуміти «як процес господарювання, який спирається на безупинні пошук і використання нових способів та сфер реалізації потенціалу підприємства в мінливих умовах зовнішнього середовища в межах обраної місії та прийнятої мотивації діяльності і який пов'язаний з модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту» [3, с. 138]. Пропонуючи систему стримувальних та розвивальних факторів інноваційного розвитку підприємства, автор наполягає, що основними факторами успіху у цьому процесі є наявність фінансових ресурсів (інвестиційних ресурсів), інноваційна сприйнятливість, наявність потужної матеріально-технічної бази та ін. Таким чином, автор інвестиційну складову підпорядковує інноваційній, з чим не можна погодитися [3, с. 67]. При цьому автор зазначає, що процес інноваційного розвитку необхідно розглядати з позицій конкретного підприємства у взаємодії з різними контрагентами у конкретних економічних, політичних, екологічних, правових та інших умовах. Така взаємодія має ймовірнісний характер і не піддається однозначній оцінці.

Аналізуючи аспекти реалізації варіантів інноваційного розвитку, автор їх ототожнює з реалізацією наявних і потенційних ринкових можливостей, під якими пропонує розуміти «напрямки діяльності, що відкриваються перед підприємством, виходячи із зовнішніх умов (економічне, політичне, правове, соціальне, демографічне, екологічне середовище), у яких воно функціонує, а також специфіки самого підприємства» [3, с. 163].

Для урахування ймовірнісної природи факторів зовнішнього і внутрішнього середовища автором запропоновано методику на основі використання коефіцієнтів упевненості [3, с. 179–184]. Проте сама методика спрямована на оцінку можливості реалізації варіанту розвитку при розробленні і просуванні нової продукції на ринку [3, с. 177], тобто оцінку тільки ринкових можливостей, а не

можливостей інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства.

Методичний підхід до оцінки рівня інноваційного розвитку промислового підприємства, запропонований у роботі [6], ґрунтується на розрахунку інтегрального показника, який за своїм економічним змістом зводиться до комплексної оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства, що також не можна ототожнювати.

Слід зауважити, що поняття «інноваційно-інвестиційний розвиток» ширше, ніж «інноваційний розвиток», оскільки відбиває взаємозв'язок інноваційної активності та інвестиційної діяльності. На думку В.Г. Семенової і М.В. Обертайло, термін «інноваційно-інвестиційний розвиток» дозволяє розглянути поняття більш системно та різнобічно. При цьому вони акцентують увагу на тому, що на перше місце необхідно ставити слово «інновація», адже спочатку виникає нова ідея, яка поступово трансформується в інновацію, а вже потім здійснюється пошук джерел фінансування (інвестування) для перетворення ідеї у новий продукт чи послугу [8, с. 8]. У даному дослідженні також запропоновано визначення поняття інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства, під яким розуміється систематичне покращення основних техніко-економічних показників, зміцнення позицій суб'єкта господарювання на ринку за рахунок впровадження інновацій різних видів та підкріплене фінансуванням у необхідних обсягах [8, с. 12]. При цьому автори виділяють чотири складові інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства (фінансову, економічну, науково-технічну, кадрову), які характеризуються відповідними кількісними показниками. Проте запропонований підхід не інтегрує указані складові в комплексний показник та не визначає алгоритм визначення самого рівня розвитку.

Аналізу методичного забезпечення оцінки інноваційно-інвестиційного розвитку промислових підприємств присвячена робота [9], де висловлюється думка, що на сьогодні одним з найбільш вдалих способів визначити рівень інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства є розрахунок інтегрального показника, хоча авторський підхід не запропонований.

Такої ж думки дотримуються В.В. Прохорова і О.О. Мушников [10] і пропонують методику оцінки рівня стійкості інноваційно-інвестиційного розвитку з урахуванням стадії життєвого циклу підприємств машинобудування. Слід зазначити, що запропонований підхід не враховує ймовірнісний характер впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища.

Спробою урахувати фактори впливу внутрішнього і зовнішнього походження на інноваційно-інвестиційний розвиток підприємства стали дослідження авторів у роботі [11]. Однак дані розробки обмежені теоретичною систематизацією та побудовою концептуальної моделі впливу ризиків на формування системи адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком промислових підприємств.

У роботі [12] управління інноваційно-інвестиційним розвитком ототожнюється з інноваційно-інвестиційною діяльністю промислового підприємства, з чим також не можна погодитися. При цьому авторська інтерпретація даних понять не представлена.

Виходячи з результатів досліджень В.Л. Конащук і В.Ю. Ковальової, можна зробити висновок про підміну понять «інноваційно-інвестиційний

розвиток» і «розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності» підприємств [13, с. 27–28].

У роботі [15] запропоновано визначення інноваційно-інвестиційного розвитку, під яким слід розуміти процес господарювання, що спирається на безупинний пошук і використання нових способів і сфер реалізації потенціалу підприємства в змінних умовах зовнішнього середовища у рамках обраної місії та прийнятої мотивації діяльності, який пов'язаний із модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту [15, с. 176].

Таким чином, результати наукового пошуку дозволили сформулювати авторське визначення поняття «інноваційно-інвестиційний розвиток підприємства», під яким слід розуміти процес господарювання, який супроводжується прогресивною динамікою основних техніко-економічних показників, показників ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства, базовою платформою якої є досягнуті найкращі результати за умов раціональної взаємодії усіх складових інноваційно-інвестиційного процесу.

Особливої уваги заслуговують наукові погляди С.Л. Благодетелевої-Вовк, яка запропонувала підхід до оцінки економічного розвитку на основі теорії можливостей розвитку і можливостей занепаду підприємства [16; 17]. У роботі зазначено, що використання можливостей розвитку приводить до підвищення рівня ефективності функціонування як окремих господарських суб'єктів, так і фінансово-економічної системи в цілому. Обґрунтовано наявність тісного зв'язку між рівнем і динамікою НТП, рівнем ефективності господарської діяльності та існуванням можливостей розвитку. Рівень впровадження науково-технічних досягнень свідчить про існування можливостей розвитку, реалізація яких дає подальший поштовх процесам розгортання НТП. Таким чином, поняття НТП та можливості розвитку взаємообумовлені. У свою чергу, наявність високого науково-технічного потенціалу, що утворюється за рахунок інновацій, є запорукою вдосконалення процесів виробництва, розподілу та перерозподілу, тобто створення умови для зростання ефективності функціонування господарства [17].

На основі підходу, викладеного в [16; 17], у даному дослідженні для оцінки можливостей інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства запропоновано використати концепцію можливостей розвитку і можливостей занепаду. Теоретичним підґрунтям у подальшому розробки відповідного методичного інструментарію має бути понятійний апарат, який містить базові визначення: «можливості інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства» і «можливості інноваційно-інвестиційного занепаду підприємства».

Можливості інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства – це потенційно існуючі позитивні економічні реалії, що є наслідками інноваційно-інвестиційної діяльності, активна реалізація яких дозволить підвищити ринкову вартість підприємства в інноваційно-інвестиційному конкурентному просторі та забезпечить прискорення темпів його інноваційно-інвестиційного розвитку.

Можливості інноваційно-інвестиційного занепаду підприємства – це потенційно існуючі негативні економічні реалії, що є наслідками інноваційно-інвестиційної діяльності, активне знешкодження або запобігання яких дозволить стабілізувати темпи інноваційно-інвестиційного розвитку та забезпечить відповідний рівень ринкової вартості підприємства в інноваційно-інвестиційному конкурентному просторі.

Виражаючи згоду з результатами досліджень, представленими у роботах [3; 4], слід зазначити, що вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на можливість інноваційно-інвестиційний розвитку підприємства має ймовірнісний характер. Отже, для урахування такого впливу можуть бути застосовані експертні методи, що дозволяють приймати рішення за умов неповної, неточної та суперечливої інформації.

Висновки і пропозиції. Таким чином, у даному дослідженні запропоновано авторське визначення поняття «інноваційно-інвестиційний розвиток підприємства», під яким слід розуміти процес господарювання, який супроводжується прогресивною динамікою основних техніко-економічних показників, показників ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства, базовою платформою якої є досягнуті найкращі результати

за умов раціональної взаємодії усіх складових інноваційно-інвестиційного процесу.

Для оцінки можливостей інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства запропоновано використати концепцію можливостей розвитку і можливостей занепаду. Запропоновано інтерпретацію понять можливості інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства та можливості інноваційно-інвестиційного занепаду підприємства.

Перспективами подальших досліджень може бути розробка методичного інструментарію оцінки можливості інноваційно-інвестиційного розвитку, який дозволить, з одного боку, оцінити потенційні можливості реалізації стратегічних напрямів діяльності підприємства в інноваційно-інвестиційному просторі, а з іншого – забезпечить отримання інформаційної бази щодо оптимального вибору привабливих підприємств з погляду потенційного інвестора.

Список літератури:

1. Раєвнева О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: [монографія] / О.В. Раєвнева. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.
2. Квятковська Л.А. Сталий економічний розвиток як багатофакторний процес / Л.А. Квятковська // Вісник НТУ «ХПІ»: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2011. – № 25. – С. 169–176.
3. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств: [монографія] / С.М. Ілляшенко, О.А. Біловодська. – Суми: Університетська книга, 2010. – 281 с.
4. Проблеми і перспективи ринково-орієнтованого управління інноваційним розвитком: [монографія] / За ред. д. е. н., проф. С.М. Ілляшенко. – Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2011. – 644 с.
5. Галушак О.Я. Дослідження інноваційного розвитку машинобудівних підприємств з урахуванням основних ризик-факторів / О.Я. Галушак, Н.Ю. Жаровська // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2012. – Вип. 2 (7). – С. 67–73.
6. Малюта Л.Я. Оцінювання рівня інноваційного розвитку промислового підприємства / Л.Я. Малюта // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 1 (4) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11mlgrpp.pdf>.
7. Ставицький О.В. Аналіз здатності підприємства до інноваційного розвитку / О.В. Ставицький // Економіка та менеджмент: перспективи розвитку: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (Суми, 22–24 червня 2012 р.); за заг. ред. О.В. Прокопенко. – Суми: СумДУ, 2012. – С. 129–130.
8. Семенова В.Г. Інноваційно-інвестиційний розвиток як основа конкурентоспроможності промислових підприємств / В.Г. Семенова, М.В. Обертайло [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1903/1>.
9. Семенова В.Г. Методики аналізу показників інноваційно-інвестиційного розвитку промислових підприємств / В.Г. Семенова, М.В. Обертайло // Економічний аналіз: зб. наук. праць Терн. націон. екон. ун-ту. – Тернопіль. – 2012. – Вип. 10. – Ч. 3. – С. 382–387.
10. Прохорова В.В. Методика оцінки рівня стійкості інноваційно-інвестиційного розвитку машинобудівних підприємств / В.В. Прохорова, О.О. Мушников // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2014. – № 2 (26). – С. 42–48.
11. Прохорова В.В. Вплив ризиків на формування системи адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком промислових підприємств залізничного транспорту / В.В. Прохорова, Т.І. Дем'яненко // Економіка и управление. – 2013. – № 1. – С. 42–48.
12. Коваленко О.В. Управління інноваційно-інвестиційним розвитком промислового підприємства / О.В. Коваленко, Я.Г. Борисова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_012.pdf.
13. Конашук В.Л. Інноваційно-інвестиційний розвиток підприємств транспортного машинобудування / В.Л. Конашук, В.Ю. Ковальова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_012.pdf.
14. Шамота Г.М. Інноваційно-інвестиційний розвиток підприємств України в кризових умовах / Г.М. Шамота // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2011. – Вип. 5/2. – С. 140–145.
15. Мороз Е.Г. Інноваційно-інвестиційний розвиток підприємств сфери водного господарства України / Е.Г. Мороз // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2012. – № 3 (59). – С. 172–179.
16. Благодетелева-Вовк С.Л. Можливості розвитку та можливості занепаду в контексті інноваційної діяльності суспільства / С.Л. Благодетелева-Вовк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.blagodetelleva-vovk.com/economics/growth/growth.htm>.
17. Благодетелева-Вовк С.Л. Методики розрахунку можливостей розвитку і можливостей занепаду в грошовому еквіваленті та визначення стану ефективності діяльності промислових підприємств / С.Л. Благодетелева-Вовк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.blagodetelleva-vovk.com/economics/mechanobr/2.htm>.

Полозова Т. В.

Харьковский национальный университет радиоэлектроники

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛА ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

Осуществлен критический обзор научных литературных источников по оценке возможностей инновационно-инвестиционного развития предприятия. Для оценки возможностей инновационно-инвестиционного развития предприятия предложено использовать концепцию возможностей развития и возможностей упадка. Предложена интерпретация понятий возможности инновационно-инвестиционного развития и упадка предприятия.

Ключевые слова: развитие, инновационное развитие, инновационно-инвестиционное развитие предприятия, оценка, возможность развития, возможность упадка, методический инструментарий.

Polozova T. V.

Kharkiv National University of Radioelectronics

THEORETICAL ASPECTS OF ASSESSING POTENTIAL INNOVATION AND INVESTMENT DEVELOPMENT OF A COMPANY

Summary

The critical review of the scientific literary sources of estimation of the possibilities innovative-investment development of the enterprise is realized. For estimation of the possibilities innovative-investment development of the enterprise to use the concept of the possibilities of the development and possibilities of the decay is offered. Interpretation notion possibility innovative-investment development of the enterprise and possibility innovative-investment decay of the enterprise are offered.

Keywords: development, innovative development, innovative-investment development of the enterprise, estimation, possibility of the development, possibility of the decay, methodical toolbox.

УДК 330.341.1

Приймак Н. С.

ВНЗ «Інститут підприємництва "Стратегія"»

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено інноваційний потенціал підприємства та його складові елементи. Узагальнено підходи до його аналізу, та запропоновано власний алгоритм аналізу ефективності управління інноваційним потенціалом. Запропоновано шляхи ефективного формування та нарощування інноваційного потенціалу підприємств України.

Ключові слова: потенціал, інноваційний потенціал, вимірювання інноваційного потенціалу, управління потенціалом, ефективність.

Постановка проблеми. Перехід від так званого інвестиційного, як правило, екстенсивного, типу розвитку до якісно нового, ефективного інноваційного типу розвитку – домінантне завдання економічної політики України. Це не тільки збільшує джерела фінансування, але й відкриває можливість досягнення оптимального співвідношення між виробництвом, нагромадженням і споживанням, глибоких, радикальних змін у розвитку економіки та промисловості нашої держави. Ринкові відносини, що розвиваються, гостро висвітлюють спадщину адміністративно-командної системи – витратне, неефективне господарювання, що в умовах жорсткої міжнародної конкуренції та встановлення врівноважених цін ставить більшість існуючих підприємств перед загрозою збитків та подальшого банкрутства. Подолання цього стану можливе тільки через потужний розвиток та нарощування інноваційного потенціалу підприємств та галузей господарювання.

Такий вектор розвитку спрямований на швидке подолання дистанції поміж експортно-індустріальною та інноваційно-постіндустріальною моделями, притаманними для двох різних цивілізаційних типів економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом економічна категорія «інноваційний потенціал» знаходить все більше поширення, з'являються самостійні дослідження щодо аналізу різних аспектів цієї категорії. Заслужують на увагу дослідження у цій сфері таких українських економістів, як: Л. Антонюк, О. Бондаренко, О. Василенко, Є. Галушко, В. Геець, В. Громека, І. Джаїн, В. Дорофійенко, В.А. Єпіфанов, С. Ілляшенко, М. Ільїн, А. Костенко, Є. Лапін, Л. Мельник, М. Одрехівський, А. Поручник, В. Савчук, І. Сало та ін. Однак далеко не всі аспекти цієї багатогранної та складної проблеми з'ясовано і обґрунтовано.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В українській економічній науці проблемам управління інноваційним потенціалом підприємств промисловості приділено недостатньо уваги. Передовсім йдеться про розробку теоретичного підґрунтя трактування даної економічної категорії, її складових, підходів до аналізу та вимірювання.

Метою статті є формування теоретичних основ управління інноваційним потенціалом на рівні промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу. Узагальнено під потенціалом прийнято розуміти здатність господарюючого суб'єкта найбільш ефективно реалізовувати те або інше функціональне завдання при максимальному використанні наявних економічних ресурсів. Відповідно до цього принципу, під інноваційним потенціалом прийнято розуміти економічні можливості підприємства щодо ефективного залучення нових технологій у господарський оборот. До таких можливостей можна віднести інтелектуальні, матеріальні, фінансові, кадрові та інфраструктурні. Стосовно до предмета дослідження сказане означає, що інноваційний потенціал представляє наявні ресурси суспільства, держави або якоїсь іншої виробничо-економічної системи, які можуть бути використані для здійснення інноваційної діяльності.

Поняття «інноваційний потенціал» має широке коло визначень. У багатьох дослідженнях автори концентрують свої зусилля на дослідженні окремих сторін інноваційного потенціалу, тому в літературі представлені його специфічні визначення, що слабо співвідносяться між собою.

Так, інноваційний потенціал – це сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності [5].

І.Р. Бузько стверджує, що інноваційний потенціал визначається здатністю підприємства розробляти й реалізовувати інноваційні проекти [3]. Такої ж точки зору дотримується С.Н. Ілляшенко, наголошуючи на науково-технічну основу й орієнтацію об'єкта дослідження на споживача й характеризуючи інноваційний потенціал підприємства як здатність до впровадження досягнень науки й техніки в конкретні товари, які можуть задовольнити потреби й запити споживачів.

В.А. Верба, І.В. Новікова інноваційний потенціал підприємства трактують як сукупність інноваційних ресурсів, які перебувають у взаємозв'язку, та чинників (процедур), які створюють необхідні умови для оптимального використання цих ресурсів з метою досягнення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому [4].

В.Н. Фридлянов дає наступне визначення: інноваційний потенціал підприємства – це сукупність науково-технічних, технологічних, інфраструктурних, фінансових, правових, соціокультурних та інших можливостей, що забезпечують сприйняття й реалізацію нововведень, тобто одержання інновацій [9].

Група дослідників на чолі з М.Н. Титовою вважають, що інноваційний потенціал – це здатність розглянутого об'єкта реального сектора забезпечити достатній ступінь відновлення факторів виробництва, їхніх комбінацій у технологічному процесі та продукти, що випускається.

С.В. Кочетов вважає, що інноваційний потенціал являє собою сукупну здатність наявних у підприємства ресурсів досягати поставлених інноваційних цілей [8].

Вважаємо, що інноваційний потенціал підприємства – це його внутрішня властивість, як носія штучного походження, проявлятися певним чином відносно зовнішнього середовища. Він містить усі ресурси, що в змозі забезпечити досягнення конкурентних переваг підприємства з використанням інновацій:

- матеріальні (матеріально-технічні) – технічна база та оборотні активи інноваційної діяльності;
- фінансові – різноманітні кошти, необхідні для виконання інноваційних процесів (власні, кредитні, бюджетні, інвестиційні);
- кадрові – працівники, які спроможні виробляти й ефективно реалізовувати нові ідеї;
- інформаційні – сукупність різних видів наукової інформації, комп'ютерні системи, система захисту інформації, науково-технічна література, науково-технічна документація тощо;
- організаційні – наявна організаційна культура, концепція управління підприємством, організаційна структура управління, форми організації та управління інноваційною діяльністю.

Далі в дослідженні нами буде дотримано ресурсну структуру інноваційного потенціалу, де він представлений як сукупність ресурсів та включає:

- інноваційний потенціал матеріально-технічних ресурсів;
- кадровий інноваційний потенціал;
- фінансовий інноваційний потенціал;
- конкурентний інноваційний потенціал (досягнутий рівень інноваційних можливостей, оцінений з точки зору досягнутих конкурентних переваг за рахунок реалізації інновацій).

Саме така структура інноваційного потенціалу, на нашу думку, забезпечує його керованість за основними цілями.

Розглядаючи управління інноваційним потенціалом як процес, необхідно акцентувати увагу

передусім на послідовності дій, спрямованих на досягнення мети й системи цілей управління інноваційним потенціалом підприємства.

При цьому сам процес управління інноваційним потенціалом підприємства повинен пред'являтися у вигляді сукупності взаємозв'язаних функцій – організації, планування, мотивації та контролю, які забезпечуватимуть досягнення мети й системи цілей управління інноваційним потенціалом суб'єкта господарювання за рахунок впливу суб'єкта управління на об'єкт наявними методами управління.

Оцінка інноваційного потенціалу підприємства – це перш за все оцінка його можливостей здійснювати та генерувати нововведення (глобальні інновації) та перетворення (локальні інновації) з метою отримання додаткового економічного прибутку чи іншої вигоди для підприємства.

Головною метою оцінювання інноваційного потенціалу підприємства є прийняття ефективних управлінських рішень, спрямованих на вибір та реалізацію стратегії підприємства та поточне управління інноваційною діяльністю.

Дослідивши всі існуючі підходи до оцінювання інноваційного потенціалу підприємства [2; 4; 5], нами розроблено наступний алгоритм дослідження інноваційного потенціалу підприємства:

I етап: постановка цілей та завдань дослідження інноваційного потенціалу підприємства;

II етап: загальна оцінка умов формування інноваційного потенціалу підприємства;

III етап: оцінка складових інноваційного потенціалу підприємства та рівня реалізації їх потенціалу;

IV етап: визначення потенціалу розвитку за складовими та загального рівня інноваційного потенціалу;

V етап: прогноз рівня реалізації інноваційного потенціалу;

VI етап: розробка заходів по забезпеченню ефективної реалізації інноваційного потенціалу підприємства.

Оцінювання інноваційного потенціалу в наведеній методиці передбачає існування науково обґрунтованої системи показників, яка повинна відповідати наступним вимогам:

- включати показники, що характеризують як сам носій (адже потенціал не існує окремо від носія), так і кожну складову інноваційного потенціалу;
- забезпечувати можливість порівняння інноваційного потенціалу різних підприємств або стану інноваційного потенціалу одного й того ж підприємства в різні періоди часу;
- надавати достатній обсяг інформації про стан носія, ІПП та його окремих структурних елементів з метою прийняття своєчасних і об'єктивних управлінських рішень стосовно подальших змін носія зростання ІПП та удосконалення його структури;
- має бути узгоджена з існуючою на підприємстві звітністю та системою її подачі;
- показники не повинні дублювати один одного, їх кількість, а також витрати на збір та обробку інформації мають бути мінімальними.

Для формування інноваційного потенціалу промислових підприємств України необхідно реалізувати програму заходів, яка матиме організаційну та техніко-технологічну складові. Перша – повинна бути покликана створити умови для виникнення та розвитку інновацій, а друга – реалізувати інноваційні проекти на підприємствах.

Першим заходом, реалізація якого пропонується в межах формування інноваційного потенціалу підприємств України, є впровадження на підприємствах

системи інноваційного моніторингу, сутність якої буде зводитись до виконання наступних завдань:

- введення моніторингу конкурентного середовища із оперативним визначенням тих позицій, які займають підприємства на кожному ринку збуту із визначенням його розмірів, темпів зростання та тенденцій;

- впровадження оперативної системи інноваційних досліджень на основі збору та аналізу інформації про реалізацію нововведень підприємств-конкурентів, а також ввести облік витрат на інновації для відповідних ринків збуту;

- започаткування роботи по вибору цільових напрямків інноваційного розвитку, на яких підприємство повинне сконцентрувати свої зусилля, потужності, ресурси;

- впровадження системи інноваційно-стратегічного планування для встановлення стратегічної відповідності між фінансовими можливостями, ресурсами, стратегічними інноваційними цілями і інноваційними та технологічними можливостями;

- впровадження у практику методів прогнозування для визначення перспектив збутової політики на основі досягнення поставленої інноваційної мети;

- впровадження в практику діяльності економічних та технічних служб підприємств формування бази даних і їх аналіз стосовно основних параметрів діяльності ринку та впровадження інновацій у конкурентів;

- розробка для ринків збуту комунікаційної політики, яка б була спрямована перш за все на повну обізнаність споживачів про підприємства, їх продукцію, потенціал, партнерські зв'язки і перспективи розвитку.

Дані заходи є суто організаційним та мало-витратними, але їх реалізація дозволить підвищити рівень керованості інноваційного розвитку підприємств України та орієнтацію інноваційних програм підприємств на конкурентів всіх регіональних рівнів.

Іншими заходами в межах програми управління та формування інноваційного потенціалу підприємств України повинна стати організація тренінгового навчання для лінійних керівників та наукових працівників. В ході підвищення кваліфікації за даним напрямком передбачається опанування наступних напрямків знань:

- система підтримки інноваторства;

- система матеріального заохочення до інноваторства;

- еволюція працівників в системі «зародження – реалізація інновації».

Результат від реалізації даного заходу є складним у вимірюванні, до його корисних напрямків можна віднести:

- підвищення кваліфікації управлінців;

- формування інноваційного мислення у керівників;

- опанування керівниками системи «зародження – розвиток – реалізація інновацій», тобто системи інноваційного життєвого циклу.

Наступними заходами із нарощування інноваційного потенціалу підприємств повинні стати заходи щодо вдосконалення професійного розвитку і навчання промислово-виробничого персоналу. Для виконання даного завдання пропонується впровадити в практику наступні методи навчання:

- метод ускладнюючих завдань: спеціальна програма робочих дій, яка побудована за ступенем їх важливості; розширення обсягу завдань і підвищення їх складності;

- ротація: працівник переводиться на нову роботу або посаду для отримання додаткової професійної кваліфікації та розширення досвіду терміном від декількох днів до кількох тижнів (стажування на іншій посаді або спеціальності);

- навчання поза робочим місцем: система виїзних тренінгів.

В межах заходу необхідним є впровадження виплат премій за опанування робітниками другої спеціальності на рівні, не меншому ніж 10% розміру отриманої економії за умови успішної реалізації навичок, опанованих за другою спеціальністю.

Реалізація таких простих до впровадження суто організаційних заходів дозволить налагодити ефективну систему управління інноваційним потенціалом підприємств та забезпечити ефективну його реалізацію.

Висновки і пропозиції. У загальному вигляді під інноваційним потенціалом найчастіше розуміють сукупність усіх наявних матеріальних і нематеріальних активів підприємства, що використовуються в процесі здійснення інноваційної діяльності. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства – це перш за все оцінка його можливостей здійснювати та генерувати нововведення (глобальні інновації) та перетворення (локальні інновації) з метою отримання додаткового економічного прибутку чи іншої вигоди для підприємства.

Головною метою оцінювання інноваційного потенціалу підприємства є прийняття ефективних управлінських рішень, спрямованих на вибір та реалізацію стратегії підприємства та поточне управління інноваційною діяльністю.

Для ефективного управління інноваційним потенціалом підприємств України запропоновано: впровадження на підприємствах системи інноваційного моніторингу; організація тренінгового навчання для лінійних керівників та наукових працівників; вдосконалення професійного розвитку і навчання промислово-виробничого персоналу.

Список літератури:

1. Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів»: Постанова Верховної Ради України від 21 жовтня 2010 р. № 2632-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2632-17.
2. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства: [навч. посіб.] / [Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк]. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
3. Бузько І.Р. Стратегический потенциал и формирование приоритетов в развитии предприятий: [монографія] / [И.Р. Бузько, И.Е. Дмитренко, О.А. Суценко]. – Алчевск: Изд-во ДГМИ, 2002. – 216 с.
4. Верба В.А. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства / В.А. Верба, І.В. Новікова // Проблеми науки. – 2003. – № 3. – С. 22–31.
5. Галушко Є.С. Підвищення ефективності використання інноваційного потенціалу в умовах переходу до ринкових відносин (на прикладі промислових підприємств Донбасу): автореф. дис. ... к. е. н.: спец. 08.06.02 / Є.С. Галушко; Ін-т економіки промисловості. – Д., 1999. – 23 с.
6. Герасимов В.В. Управление инновационным потенциалом производственных систем: [монографія] / [В.В. Герасимов, Л.С. Минина, А.В. Васильев] // Новосиб. гос. арх.-стрит. ун-т. – Новосибирск: НГАСУ, 2009. – 64 с.

7. Матвейкин В.Г., Дворецкий С.И., Минько Л.В. и др.. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития: [монография] / [В.Г. Матвейкин, С.И. Дворецкий, Л.В. Минько и др.] – М.: Машиностроение-1, 2007. – 284 с.
8. Кочетов С.В. Методы стимулирования инновационного потенциала предприятия / С.В. Кочетов // Инновации. – 2005. – № 7.
9. Фридлянов В.Н. Инновационный потенциал / В.Н. Фридлянов, Б.К. Лисин // Инновации. – 2002. – № 7. – С. 17–34.

Приймак Н. С.

ВУЗ «Институт предпринимательства "Стратегия"»

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

Исследованы инновационный потенциал предприятия и его составляющие элементы. Обобщены подходы к его анализу, и предложен собственный алгоритм анализа эффективности управления инновационным потенциалом. Предложены пути эффективного формирования и наращивания инновационного потенциала предприятий Украины.

Ключевые слова: потенциал, инновационный потенциал, измерения инновационного потенциала, управление потенциалом, эффективность.

Priymak N. S.

Institute of Business «Strategy»

MANAGEMENT OF INNOVATIVE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

Summary

Studied the innovative potential of the enterprise and its constituent elements. Generalized approaches to its analysis and proposed proprietary algorithm efficiency analysis of innovative potential. The ways of effective formation and growth of innovative potential of enterprises in Ukraine.

Keywords: potential, innovative potential, the measurement of innovative capacity, management capacity, efficiency

РОЗДІЛ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338.242.4

Нікішин Є. В.

Університет економіки та права «КРОК»

ЗАСТОСУВАННЯ ДОСВІДУ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ В СИСТЕМІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ

У статті дані основи побудови продовольчої безпеки України з урахуванням досвіду країн Європейського Союзу. Показані пріоритетні напрями формування системи продовольчої безпеки та визначено контрольовані показники. Розглянута територіальна модель розвитку регіонів на основі теорії неоендегенного розвитку.

Ключові слова: продовольча безпека регіону, розвиток регіонів, аграрний протекціонізм.

Постановка проблеми. Сучасна державна регіональна політика недостатньо уваги приділяє сталому розвитку регіонів. Неоднорідність окремих районів зберігається і посилюється, створюючи загрозу продовольчій безпеці і стаючи чинником соціальної нестабільності. Подолання нерівномірності розвитку можливо в рамках прийнятої в політичних інститутах ЄС концепції розвитку регіону шляхом використання його наявних ресурсів та інтеграції всіх їх компонентів на основі теорії неоендегенного розвитку сільської місцевості.

Особливе значення забезпечення продовольчої безпеки набуває в рамках інтеграції України в ЄС. Контролю системи продовольчої безпеки в ЄС приділяється досить велика увага, а на його забезпечення виділяються значні ресурси: економічні, виробничі, нормативно-юридичні і т.п. Система продовольчої безпеки в ЄС характеризується високим ступенем ефективності і забезпечує стійкість внутрішніх ринків виробництва і споживання продуктів харчування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формуванням наукової теорії виробництва і споживання продовольства, а також питаннями безпеки та контролю цих процесів присвячені праці класиків теорії, методології та практики регулювання продовольчої безпеки; розробників економічних теорій організації та управління продовольчого забезпечення держави та її регіонів, серед яких варто виділити: Г. Балабанова, Л. Дейнеко, П. Саблука, А. Шамина, серед зарубіжних вчених: В.С. Балабанова, Ф. Кене, П. Линдерт, Ф. Мантіно, А. Маршалла. Питання інтеграції України в умовах трансформації економічних систем знайшли відображення у працях вітчизняних учених Б. Губського, Д. Лук'яненка, Ю. Пахомова, В.Г. Ткаченко.

В основу теоретичних підходів до розвитку сільської місцевості у країнах Європейського Союзу покладена територіальна модель розвитку регіонів, розроблена з урахуванням теорії про неоендегенний розвиток сільської місцевості, тобто стимулювання використання потенціалу внутрішніх і зовнішніх факторів для розвитку та інтеграції всіх їх компонентів [1, с. 15].

Відсутність раціональної протекціоністської регіональної політики контролю виробництва та споживання продовольства в Україні, недоліки адміністративного та митного регулювання політики продовольчої безпеки державою призвели до неконтрольованого і незбалансованого виробництва та імпорту продовольства, зростанню не-

легального імпорту, що завдають великої шкоди виробникам сільськогосподарської продукції та продовольства, якості життя і здоров'ю споживачів. Недостатнє вивчення досвіду передових країн у цій галузі та його наукового узагальнення з метою впровадження на регіональному рівні підтверджують актуальність теми статті.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми. Дослідження системи забезпечення продовольчої безпеки в країнах Європейського Союзу є актуальною і маловивченою в Україні науково-методологічною та організаційною проблемою, яка полягає у використанні передового досвіду для управління продовольчою безпекою регіону в сучасній Україні, виявлення основних аспектів і побудови системи їх контролю.

Формулювання цілей статті. Мета наукової статті полягає у вивченні досвіду країн ЄС по забезпеченню продовольчої безпеки та шляхів застосування концептуальних положень європейської теорії та практики управління на регіональному рівні в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах інтеграційних процесів економік України та ЄС комплексний розвиток АПК необхідно супроводжувати створенням системи контролю продовольчої безпеки України. Зважаючи на складність і значущість витрат розробки та впровадження системи на державному рівні, необхідно проводити створення та апробацію її на рівні регіону з подальшим впровадженням досвіду по Україні.

Продовольча безпека регіону – це такий стан взаємопов'язаних систем виробництва, зберігання і розподілу основних продуктів харчування, який, при врахуванні особливостей використання природних ресурсів та продуктивних сил регіону, у своїй сукупності здатен протягом циклів відтворення сільськогосподарської продукції, незалежно від виникаючих внутрішніх і зовнішніх загроз та соціально-економічного стану, забезпечувати економічну стійкість систем та стабільність їх розвитку, відносну економічну автономність, достатній рівень споживання життєво важливих безпечних та якісних продуктів харчування, який гарантує потреби здорового та активного життя, відповідає рекомендованим медичним збалансованим нормативам раціону і обсягу споживання за умови фізичної та економічної доступності продовольства всім верствам населення [2, с. 52]. У рамках цього визначення розглянемо заходи, які забезпечують продовольчу безпеку ЄС та можливість їх застосування.

Фізична доступність основних продуктів харчування в регіоні полягає в стабільному виробництві продовольчих товарів та в оптимальному обсязі споживання продовольства при наявності асортименту та обсягу продуктів харчування в регіоні, при повному задоволенні потреб населення. Економічна доступність це відповідність цін на основні продукти харчування рівню платоспроможності всіх груп населення.

Якість і безпека продуктів харчування передбачає відсутність небезпечних для здоров'я речовин. Дешево продовольство, вироблене індустріальним способом із застосуванням добавок і гормонів, і споживаного, насамперед, найбільш шкідливим населенням, призводить до зростання захворювань шлунково-кишкового тракту та раку. Через збільшення споживання тваринних жирів, продукції низької якості зростає число серцево-судинних, хронічних та алергічних захворювань [3]. Однак компанії-монополісти у сфері виробництва продовольства просувають продукцію, яка загрожує здоров'ю споживачів. Особливе місце у виробництві продовольчої продукції займають генетично модифіковані продукти (ГМП), виготовлені із сировини, генетичний код якого був змінений з метою збільшення врожайності та підвищення якісних характеристик продовольства. Витрати на виробництво ГМП значно нижче продуктів, вироблених звичайним способом. Вплив ГМП на здоров'я для нинішніх і майбутніх поколінь не вивчений та може становити значну загрозу.

Збалансованість обсягу і раціону споживання – важлива умова безпеки здоров'я. Згідно з рекомендаціями ФАО і ВООЗ раціон харчування повинен бути збалансований за білками, жирами, вуглеводами, вітамінами та мікроелементами. Вживання одноманітних продуктів харчування з низькою харчовою цінністю збільшує число людей з надмірною вагою і провокує виникнення цілого комплексу захворювань.

Соціально-економічна стабільність регіону може бути поставлена під загрозу у випадках, коли з різних причин обмежується ввезення продуктів харчування, а регіональні виробники, через малу продуктивність і недостатні обсязи виробництва і запасів, не в змозі відшкодувати дефіцит

продовольства. У цій ситуації поставки з інших регіонів не здатні переломити ситуацію і відбувається лавиноподібне зростання цін на окремі групи продовольства. Це стимулює імпорту продовольства в країну, у тому числі нелегального. Однак при перевищенні безпечної обсягу імпорту він служить не доповненням внутрішнього виробництва, а призводить до його спаду і регіон опиняється залежно від зовнішніх поставок продовольства. Тому важливим показником продовольчої безпеки регіону є здатність виробників виробляти основні види продукції в кількості, необхідній для забезпечення раціональної, науково обґрунтованої норми харчування і гарантувати відносну автономність регіону. Забезпеченість Київського регіону за цим параметром представлена в таблиці 1.

Середній рівень забезпечення визначаємо на підставі значень останнього рядку таблиці: при недостатності обсягу виробництва науково обґрунтованим нормам споживання продовольства – фактичний обсяг виробництва, за умови перевиробництва приймається рівень забезпеченості 100% (див. таблицю). Розрахунок показує, що, при якості харчування нижче науково обґрунтованих норм, виробництво продовольства в регіоні забезпечує лише 68% обсягу споживання. Такий рівень забезпеченості відповідає четвертому рівню продовольчої залежності, коли близько 30% споживаного продовольства залежить від зовнішніх поставок [6, с. 68]. При такому значенні самозабезпеченості продовольством в країнах ЄС здійснюється всебічна підтримка внутрішнього виробництва продуктів харчування; створюється резервний фонд для попередження зовнішніх загроз; здійснюється моніторинг виробництва продовольства; диверсифікується структура експорту сільськогосподарської продукції [7, с. 112].

При розробці політики продовольчої безпеки необхідно розглядати сукупність факторів: природно-кліматичних, земельних, економічних, науково-технічного потенціалу, виходячи з яких, виконується експертна оцінка можливостей регіону в самозабезпеченості продовольством. Сільське господарство регіону потребує суттєвої підтримки, що полягає у субсидуванні, дотуванні, квотуванні виробництва, тарифної ескалації та інших методах

Таблиця 1
Обсяги необхідного виробництва продукції АПК при раціональній нормі харчування та фактичні об'єми виробництва продовольства у м. Києві та Київській області у 2013 р.

Регіони	Кількість наявного населення на 01.01.2014 р., тис. осіб	Раціональна норма харчування (кг на душу населення)								
		м'ясо та м'ясо-продукти	молоко і молоко-продукти	яйця (тис. шт.)	риба і рибопро-дукти	хліб і хлібопро-дукти	карто-пля	овочі та ба-штанні	плоди ягоди, виноград	цукор конд-ви-роби
		83	380	290	20	101	124	161	90	38
		Необхідні об'єми споживання продовольства, тис. тонн (яйця тис. шт.)								
Київська	1 725.5	143.2	655.7	500.4	34.5	174.3	214.0	277.8	155.3	65.6
м. Київ	2 868.7	238.1	1 090.1	831.9	57.4	289.7	355.7	461.9	258.2	109.0
Загалом	4 594.2	381.3	1 745.8	1 332.3	91.9	464.0	569.7	739.7	413.5	174.6
		Фактичні обсяги виробництва продовольства в 2013 р., тис. тонн (яйця тис. шт.)								
Київська		318.3	475.9	2 545.3	13.7	226.0	1 492.3	546.3	87.6	93.6
м. Київ		0.5	80.0	-	-	145.4	-	-	-	29.0
Загалом		318.8	555.9	2 545.3	13.7	371.4	1 492.3	546.3	87.6	122.6
Доля самозабезпечення, %		84%	32%	191%	15%	80%	262%	74%	21%	70%
Рівень забезпечення продовольством відносно наукових норм споживання, %		84%	32%	100%	15%	80%	100%	74%	21%	100%

Джерело: розробка автора за даними Державного комітету статистики України, Міністерства охорони здоров'я, Головного управління статистики по м. Києву та Київській області [4; 5]

регулювання торгівлі. Контроль функціонування сільського господарства та харчової промисловості необхідний у всьому механізмі взаємодії між державою, виробниками, продавцями і кінцевими споживачами продовольства.

Прикладом такого типу забезпечення продовольчої безпеки є Європейський Союз, який на законодавчому рівні розглядає сільське господарство як складну багатофункціональну систему. Термін «багатофункціональність сільського господарства» відображає фундаментальний зв'язок сільського господарства з політичною, екологічною, соціально-економічною ситуацією в країні, а також із збереженням культури і традицій в рамках західноєвропейської інтеграції. Ця ідея відбивається у сільськогосподарській політиці ЄС і є основою аграрного протекціонізму Євросоюзу. Такі ж принципи мають бути закладені у політику розвитку АПК регіонів України.

Цілі єдиної сільськогосподарської політики ЄС (Common Agricultural Policy) передбачають збільшення продуктивності, стабілізацію продовольчого ринку, забезпечення високого життєвого рівня, гарантовану якість продовольства, цінову доступність продуктів харчування, сприяють підвищенню продуктивності сільського господарства та доступності її продукції всім верствам населення [6, с. 69]. Досягнення цілей визначається керівництвом впровадженням ряду принципів сільськогосподарської політики, які необхідно апробувати та впроваджувати на регіональному рівні з подальшим поширенням їх на національний рівень.

Принцип єдності внутрішнього ринку передбачає безперешкодне пересування продуктів харчування, єдині ціни на них, уніфікацію регіональних норм регулювання внутрішнього виробництва і збуту продуктів харчування, включаючи санітарні, фітосанітарні та ветеринарні норми, а також нагляд за дотриманням основ вільної конкуренції.

Згідно з принципом пріоритету власного продовольства над імпортом передбачає застосування методів регулювання торговельної політики щодо продовольчих товарів, вироблених в інших країнах. За умови надвиробництва продуктів харчування з метою забезпечити цінову конкурентоспроможність, на імпортовані товари необхідно встановлювати митні збори, згідно зв'язаних тарифів СОТ [8, с. 174-175]. У роки, коли сільськогосподарської продукції недостатньо, необхідно застосовувати режим спрощеного імпорту. Для захисту регіонального ринку продовольства органи влади в цьому аспекті повинні мати контролюючі та регулюючі функції. Принцип фінансової солідарності передбачає фінансове забезпечення спільної сільськогосподарської політики з державного бюджету [6, с. 69].

Для забезпеченості продовольством у регіоні необхідний оптимальний обсяг і структура виробництва, які досягаються комплексом заходів, до яких можна віднести: систему «гарантованих» цін; ринкову інтервенцію; квотування виробництва продуктів харчування; обмеження ввезення та імпорту продовольства. Система «гарантованих» цін передбачає встановлення на важливі для продовольчої безпеки види виробленого продовольства регіональні ціни. Такими мають бути ціни на продукти харчування, чия норма споживання найнижча. Для Київського регіону це можуть бути ціни на овочі, плоди та ягоди, молочну продукцію, хліб і хлібобулочні вироби, м'ясо свиней і великої рогатої худоби. Механізм «гарантованих» цін полягає в інтервенційній закупівлі регіону і держави, що фінансуються з відповідних

бюджетів. Таким способом, насамперед, малим і середнім товаровиробникам забезпечується певна закупівельна ціна і гарантується прибуток.

Поряд з цим необхідно квотування виробництва, яке передбачає встановлення ліміту виробництва ряду товарів. Такими продуктами для Київського регіону є картопля, яйця, масло рослинне. Розміри квот встановлюються виходячи із загальної потреби держави у цих продуктах харчування. Досягнення ліміту позбавляє виробника можливості збуту товару по «гарантованій» ціні.

Для зниження собівартості виробленого продовольства до світового рівня в ЄС застосовується, а в Україні має використовуватися «система бонусів» – субсидії на сільськогосподарські товари і товари продовольчої галузі. Субсидування підтримує нерентабельне, з точки зору світових цін, сільськогосподарське виробництво товарів, значущих для здорового і збалансованого харчування. За кожен одиницю таких товарів виробник має отримувати компенсацію з фонду, аналогічного Європейському соціальному фонду орієнтації і гарантування сільського господарства з метою підтримки єдиних сільськогосподарських цін і субсидування експорту.

В умовах фінансово-економічної кризи може застосовуватися система «єдиної виплати» (single farm payment), що надає фермерам можливість вільного вибору виробництва товарів. Особливо це має стосуватися виробництва в економічно несприятливих і екологічно чутливих районах регіону. Ця виплата здійснюється з розрахунку кількості площі оброблюваних земель [6, с. 70].

Для досягнення необхідної якості та безпеки продуктів харчування повинні застосовуватися бар'єри, які роблять неможливим виробництво та ввезення в регіон небезпечного для здоров'я та неякісного продовольства: фітосанітарний контроль, заборона ввезення та використання насіння трансгенних продуктів, впровадження європейських стандартів якості. У рамках цих заходів повинні застосовуватися обмеження імпорту продуктів, зокрема нетарифні заходи. Крім квотування і ліцензування продуктів харчування необхідні заходи нормативно-документарних обмежень бюрократичного характеру: вимоги за розмірами, зовнішнім виглядом продукції, матеріалу та якості упаковки, маркування продукції, що поставляється, та інформації про неї, переліку та форм документів, що надаються, тощо.

Для вирівнювання внутрішніх цін на продукцію АПК та перешкоджання недобросовісної конкуренції з боку поставок контрабандних товарів та товарів за демпінговими цінами (як правило, це товари низької якості) необхідно надання права регіональним властям встановлення початковим продуктів харчування торгових націнок на реалізацію переробникам і кінцевому споживачеві товарів, вироблених поза регіону. Націнки встановлюються із розрахунку, щоб ціни на ввезені товари були не нижче гарантованих цін місцевих товаровиробників.

Одним із пріоритетів продовольчої безпеки регіону є забезпечення високих стандартів безпеки продуктів харчування. Важливим елементом забезпечення продовольчої безпеки є обов'язковий офіційний контроль якості на усіх етапах виробництва продуктів харчування. Для успішної інтеграції в ЄС пропонується керуватися розробленою Європейською комісією «Білою книгою про безпеку харчових продуктів» (White Paper on Food Safety) – основи правової системи, що регулює безпечно та якісне виробництво продуктів харчування [6, с. 70]. Слідування вимогам цього доку-

мента повинне забезпечуватися покладанням відповідальності за безпеку продовольчих товарів на: виробників продуктів харчування; регіональні органи влади, що здійснюють офіційний контроль, та державну комісію, регулюючи їх діяльність.

Необхідно здійснити впровадження регламентів з гігієни продуктів харчування, які встановлюють офіційний контроль і моніторинг використання продовольчих добавок і харчових збагачувачів у продуктах харчування, а також враховують здоров'я тварин, рослин, які використовуються в їжу, і забрудненість навколишнього середовища в районах виробництва.

Важливим елементом контролю якості продукції як елементу продовольчої безпеки, повинна бути модель аналізу ризиків, заснована на комплексному підході до харчового ланцюга та управління безпекою – система НАССР (Hazard Analysis Critical Control Points) [6, с. 72]. Поряд з цим необхідно введення експертизи вироблених та імпортованих продуктів харчування на предмет виявлення ГМП.

Система протекціонізму аграрного та продовольчого секторів АПК регіону сприятиме захисту

і розвитку регіонального ринку, досягненню високого рівня продовольчої безпеки, запобіганню ввезення контрабандної та виробництва контрафактної продукції, зниженню корупції. Єдність умов якості та дотримання стандартів продовольчої безпеки Європейського Союзу сприятиме виробництву і реалізації якісної продукції АПК в Україні і в країнах інтеграції.

Висновки та напрями подальших досліджень. Стійкість внутрішнього ринку виробництва і споживання якісного безпечного продовольства забезпечується усім комплексом заходів по досягненню оптимального обсягу і структури виробництва, які доповнюються механізмами контролю виробників і захисту споживачів при управлінні держави, яка забезпечує організаційно-фінансове, економічне, юридично-правове та соціальне впровадження стратегії контролю продовольчої безпеки.

Одним із перспективних напрямів досліджень у галузі забезпечення продовольчої безпеки України є вивчення та використання передового світового досвіду формування та контролю стійкості внутрішнього ринку виробництва і споживання продовольства.

Список літератури:

1. Мантино Ф. Сельское развитие в Европе. Политика, институты и действующие лица на местах с 1970-х годов до наших дней / Ф. Мантино; пер. с итал. И. Храмова; – Рим: Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН, 2010. – 272 с.
2. Нікішин Є.В. Формування стратегії продовольчого забезпечення регіону як фактора економічної безпеки України / Є.В. Нікішин // Вчені записки університету «КРОК». – 2014. – Вип. 37. – С. 45-53.
3. Глобальная стратегия ВОЗ в области рациона и режима питания [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.euro.who.int/_data/assets/pdf_file/0011/134849/E83057R.pdf.
4. Виробництво основних видів промислової продукції 2003–2013 рр. / Головне управління статистики у Київській області. Експрес-випуск [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oblstat.kiev.ukrstat.gov.ua/content/p.php3?c=126&lang=1>.
5. Підсумки роботи промисловості м. Києва за січень–серпень 2014 року / Головне управління статистики у місті Києві. Експрес-випуск. 18.09.2014 № 227 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gorstat.kiev.ukrstat.gov.ua>.
6. Ерасова Е.А. Опыт ЕС в обеспечении продовольственной безопасности / Е.А. Ерасова, К.И. Ващенко // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. – № 17 (56).
7. Сухарева А.Н. Формирование системы продовольственного самообеспечения индустриальной территории / Региональная экономика: теория и практика. – 2007. – № 17 (56). – С. 109-114.
8. ВТО: механизм взаимодействия национальных экономик. Угрозы и возможности в условиях выхода на международный рынок / Под ред. Сутырина С.Ф. – М.: Эксмо. – 2008. – С. 174-175.

Никишин Е. В.

Университет экономики и права «КРОК»

ПРИМЕНЕНИЕ ОПЫТА ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА В СИСТЕМЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Резюме

В статье даны основы построения продовольственной безопасности Украины с учетом опыта стран Европейского Союза. Показаны приоритетные направления формирования системы продовольственной безопасности и определены контролируемые показатели. Рассмотрена территориальная модель развития регионов на основе теории неоздоженного развития.

Ключевые слова: продовольственная безопасность региона, развитие регионов, аграрный протекционизм.

Nikishin E. V.

University of Economics and Law «Krok»

APPLICATION OF EXPERIENCE EU IN THE CONSTRUCTION A SYSTEM OF REGIONAL FOOD SECURITY

Summary

The characteristics of the basics of building food security of Ukraine on the experience used in the European Union are presented. The priorities for creating a sustainable system of food security in the region are shown. Controlled food security indicators identified. The territorial model of regional development based on the theory of new-endogenous development is examined.

Keywords: food security in the region, regional development, agrarian protectionism.

УДК 332.122

Орленко О. В.

Міжнародний університет бізнесу і права

ІНВЕСТИЦІЙНА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ КРУП'ЯНОЇ ІНДУСТРІЇ
ЯК ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІВДЕННОГО РЕГІОНУ

Досліджено питання розвитку круп'яної індустрії, проаналізовано чинники, що впливають на прийняття інвестиційних рішень. Проведено групування підгалузей харчової промисловості України за рівнем інвестиційної привабливості. Розглянуто стратегії інвестиційного розвитку регіонів України.

Ключові слова: круп'яна індустрія, інвестиційний розвиток регіонів, конкурентоспроможність.

Постановка проблеми. Економічне зростання в Україні потребує відповідного інвестиційного забезпечення її регіонів. Метою державної інвестиційної політики є створення умов не лише для збільшення обсягу інвестицій, а і для підвищення їх ефективності, віддачі шляхом поєднання з інноваціями, технологічним оновленням виробництва [2].

Круп'яна індустрія є однією із основних у харчовій промисловості, оскільки вона, по-перше, забезпечує переробку зерна, по-друге, є соціально-орієнтованою, оскільки продукти її виробництва споживаються всіма верствами населення, по-третє, визначають експортну орієнтацію країни з метою отримання додаткових валютних надходжень. Але розробка напрямів здійснення цих загальнодержавних заходів неможлива без ефективного і достатнього інвестування підприємств галузі. Причому в умовах обмеженої кількості наявних фінансових ресурсів та значної потреби в них для підприємств круп'яної індустрії має існувати уточнена методика визначення ефективності інвестування та факторів, що на неї впливають, визначатися першочергові напрями інвестування, розроблятися загальнодержавні механізми створення сприятливого інвестиційного середовища для розвитку підприємств галузі та формуватися ефективна інвестиційна стратегія [1].

Сьогодні в галузі основним джерелом інвестицій є прибуток підприємств Південного регіону. Інвестиційна активність визначається реальною прибутковістю економіки. Українська ж економіка все ще залишається недостатньо прибутковою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми використання інвестиційного потенціалу у вітчизняній промисловості завжди знаходилися у центрі уваги провідних вітчизняних та зарубіжних учених, таких як В.В. Александров, В.П. Александрова, О.І. Амоша, Є.А. Бельтюков, Б.В. Буркинський, Є.І. Бойко, С.Г. Галуза, А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, М.С. Герасимчук, В.П. Гончарова, М.І. Крупка, О.Є. Кузьмін, О.О. Лапко, В.І. Осипов, О.І. Пампура, А.А. Пересада, Й.М. Петрович, Продіус, І.П. Фатхутдінов Р.А., Шарп У. та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На сучасному етапі агропромисловий комплекс України зазнає нестачу інвестиційних ресурсів для підтримки родючості ґрунтів, відновлення і придбання основних засобів виробництва, впровадження нових технологій, поліпшення соціальної і виробничої інфраструктури села і в остаточному підсумку забезпечення продовольчої безпеки країни. Залученню та раціональному використанню інвестицій, які направлені на стабілізацію виробництва і подальший розвиток АПК України, відводиться важлива роль. Тому важливо зрозуміти економічну сутність цього процесу, сформувати чіткі механізми його фінансового забезпечення.

Мета статті. Аналіз стану і тенденцій розвитку круп'яної індустрії, методів оцінки ефективності інвестицій та їх впровадження дозволяє зробити висновок про те, що ці проблеми у процесі розвитку ринкових відносин розроблені недостатньо, що і зумовило актуальність і вибір теми статті.

Виклад основного матеріалу. Ефективним інструментом управління інвестиційною діяльністю в АПК є інвестиційна стратегія. Інвестиційну стратегію можна представити як генеральний план дій у сфері інвестиційної діяльності підприємства, що визначає пріоритети її напрямів і форм, характер формування інвестиційних ресурсів і послідовність етапів реалізації довгострокових інвестиційних цілей.

Соціально-економічний розвиток Південного регіону великою мірою залежить від того, як розвиваються його підприємства. А розвиток підприємств, своєю чергою, залежить від ефективності використання наявних ресурсів (природних, трудових, фінансових тощо) і того, яку частину цих ресурсів вкладають у розвиток. Таким чином, збільшення обсягів інвестування, а також оптимальне його використання є запорукою процвітання регіону. Інвестиційна привабливість регіону характеризується його здатністю залучати інвестиції, що формується під впливом сукупності чинників. Важливість їх для інвесторів і силу впливу на формування інвестиційного середовища можна оцінити завдяки аналізу статистичної інформації та оцінок самих інвесторів.

Серед всієї сукупності чинників, що впливають на прийняття інвестиційних рішень, варто виділити [4]:

1. Географічне розташування. Наближеність до ринків збуту суттєво зменшує витрати часу та коштів на транспортування необхідних ресурсів і готової продукції. Вплив цього чинника на прийняття інвестиційних рішень пов'язаний з рівнем розвитку транспортної інфраструктури. За інших рівних умов інвестор розміщує виробництво в тому регіоні, який перебуває ближче до ринків збуту.

2. Природні ресурси. Наявність того чи іншого типу природних ресурсів у регіоні збільшує його інвестиційну привабливість з позицій галузевих інвесторів. Зокрема, для підприємств, що працюють у сфері сільського господарства, важлива наявність земель сільськогосподарського призначення. Для нормального функціонування підприємства необхідна розвинена інфраструктура, яка впливає і на дистрибуцію готової продукції, і на сам процес виробництва. З цих позицій наявність розвинутої транспортної мережі може зменшити негативний (якщо такий є) вплив географічного розташування підприємств, виробничі потужності яких перебувають на певній відстані від ринків збуту та/або виробничих ресурсів. З іншого боку, такі компоненти, як електро-, водопоста-

чання тощо, суттєво впливають безпосередньо на процес виробництва. За низького рівня розвитку вони можуть спричинити перебої в процесі виробництва, що створює додаткові ризики, пов'язані з функціонуванням обладнання та термінів виконання робіт. До статистичних індикаторів, які дають змогу визначити рівень розвитку транспортної інфраструктури, належить щільність доріг і залізничних колій. Опитування інвесторів дало змогу визначити якісну сторону цих та інших показників. Зокрема, запитання стосувалися оцінки якості автомобільних доріг і залізничних колій, якості електро та водопостачання, а також рівня доступу до інтернету. Крім того, інвестори охарактеризували інфраструктуру в цілому.

3. Трудові ресурси можна охарактеризувати за трьома основними аспектами, кожен з яких може відігравати ключову роль у прийнятті інвестиційних рішень. Отже, такими характеристиками є: наявність трудових ресурсів характеризується чисельністю населення працездатного віку та рівнем економічної активності; якісні трудові ресурси – один із ключових факторів інвестиційного розвитку регіону. Однак необхідно звернути увагу на те, що для багатьох підприємств кваліфікація працівників відіграє другорядну роль, оскільки навчання можна проводити на підприємстві; доступність, для інвестора важливим є не тільки наявні в області висококваліфіковані працівники, а й рівень заробітної плати. Так, за інших рівних умов, регіон з нижчим середнім рівнем заробітної плати інвестиційно привабливіший, оскільки за ті самі обсяги виконаної роботи інвестор матиме менші витрати на заробітну плату.

4. Розвиток економіки регіону. Регіон, економіка якого динамічно розвивається, привабливий для інвесторів. Так, міцні зв'язки між підприємствами, їх продуктивність і розвиток створюють середовище, сприятливе для реалізації інвестиційних проектів. Загалом інвестиційний потенціал кожного регіону великою мірою залежить від потенціалу підприємств, які в ньому діють.

5. Розвиток фінансового сектора. Один із основних стримувальних чинників розвитку інвестиційного середовища регіону – брак фінансових ресурсів. Таким чином, вивчення фінансового сектору уможливить визначення потенціалу регіону у сфері фінансування інвестиційних проектів.

6. Інноваційний потенціал. Нові технології є одним із стрижнів, на яких базується розвиток виробництва. Вони дають змогу збільшити ефективність виробничих потужностей, а відтак і прибутковість підприємств, що, своєю чергою, дає змогу самим підприємствам розвиватися. З позицій інноваційного потенціалу, привабливими є не лише той регіон, у рамках якого створюють нові технології, а і той, який здатний ефективно імплементувати нові розробки, винайдені в інших регіонах чи країнах.

Необхідно сприяти розвитку пріоритетних галузей. Сконцентрувати увагу на пріоритетних галузях. Кожний регіон має можливість для динамічного розвитку окремих галузей. Тому органам влади потрібно визначити чіткий перелік галузей (щонайбільше 5), розвиток яких повинен стати пріоритетним.

Визначення таких галузей має, зокрема, ґрунтуватися на таких критеріях: вагомий потенціал розвитку; потенціал створення великої кількості робочих місць; інноваційний потенціал; сприяння диверсифікації економіки; загальний позитивний вплив на добробут жителів регіону тощо.

У Південному регіоні сільськогосподарський потенціал не використовують повною мірою. Для того щоб повніше реалізувати цей потенціал у цілому та

підвищити продуктивність круп'яної галузі, необхідно вжити таких заходів: сприяти укладанню договорів про постачання продукції між сільськогосподарськими виробниками та підприємствами, які працюють у галузі харчової промисловості; підтримувати розвиток сільськогосподарської кооперації; підтримувати розвиток малого бізнесу в сільському господарстві, зокрема через визначення квоти на реалізацію бізнес-проектів у відповідній галузі, які фінансуватимуться з місцевого фонду регіонального розвитку; сприяти налагодженню зв'язків між наявними сільськогосподарськими підприємствами регіону та науково-дослідними установами, які працюють у цій галузі (організовувати робочі зустрічі, курси тощо); сприяти розвитку сільськогосподарської інфраструктури, зокрема побудові зернохосвищ.

Таблиця 1
Групування підгалузей харчової промисловості України за рівнем інвестиційної привабливості [7]

Групи за інвестиційною привабливістю	Групи та класи харчової промисловості	Рівень інвестиційної привабливості
I. Підгалузі пріоритетної інвестиційної привабливості	1. Виробництво олії	0,253
II. Підгалузі високої інвестиційної привабливості	1. Виробництво сухарів, печива, пирогів, тістечок тривалого зберігання	0,196
	2. Перероблення та консервування овочів та фруктів	0,184
	3. Виробництво круп'яної промисловості	0,170
III. Підгалузі середньої інвестиційної привабливості	1. Виробництво м'яса та м'ясних продуктів	0,153
	2. Виробництво продуктів брошномельно промисловості, крохмалю	0,135
	3. Виробництво хліба і хлібобулочних виробів	0,130
	4. Виробництво молочної продукції та морозива	0,082
	5. Виробництво напоїв	0,061
IV. Підгалузі низької інвестиційної привабливості	1. Виробництво рибних продуктів	0,055
	2. Виробництво цукру	0,014

Таблиця 2
Стратегії інвестиційного розвитку регіонів України [8]

Регіони України	Тип стратегії інвестиційного розвитку регіону
Дніпропетровська область	Стратегія зміцнення конкурентних переваг
Київська, Харківська, Полтавська, Запорізька області	Стратегія забезпечення конкурентних переваг
Донецька область	Стратегія розвитку інвестиційної інфраструктури
АРК, Львівська, Одеська, Закарпатська області	Стратегія диференціації видів діяльності
Івано-Франківська, Тернопільська, Луганська, Чернівецька області	Стратегія секторальних пріоритетів
Хмельницька область	Стратегія активізації зовнішньоторговельного обігу
Чернігівська, Черкаська області	Стратегія раціонального використання ресурсів
Житомирська, Херсонська, Миколаївська, Кіровоградська області	Стратегія нарощення фінансового потенціалу
Вінницька, Волинська, Рівненська, Сумська,	Стратегія модернізації та інноваційного розвитку

Загальними цілями інвестиційної стратегії регіону, які доцільно забезпечувати у ході її практичної реалізації, на нашу думку, є: модернізація господарського комплексу регіону та забезпечення конкурентоспроможності його продукції на зовнішньому та внутрішньому ринках; забезпечення комплексного використання та збереження природних сировинних ресурсів, дотримання екологічних вимог, підвищення ефективності використання транзитного і туристично-рекреаційного потенціалу регіону; суттєве підвищення доходів населення області та якості послуг у соціальній та гуманітарній сферах, їх наближення до європейських стандартів та вирішення проблем зайнятості населення.

Одним із етапів формування інвестиційної стратегії є вибір сфер інвестування, оскільки в умовах обмеженості джерел інвестиційних ресурсів у регіональній економіці доцільність їх спрямування є одним із ефективних варіантів досягнення її ефективності. Регіонам України, які перебувають на шляху ринкових перетворень та майбутнього вступу країни до ЄС і отримали самостійність у розв'язанні інвестиційних завдань, здійсненні структурних перетворень у регіональній економіці, можуть бути запропоновані «японський» та «австрійський» варіанти спрямування інвестиційних ресурсів. Особливістю цих двох підходів є те, що вони сформовані для країн перехідного економічного середовища, якого ніби вже і нема в Україні, однак досить значна сукупність проблем, що стоять перед Україною та її регіонами сьогодні, не дозволяють їй стати гідним членом групи країн з ринковою економікою [6].

Японський підхід полягає у тому, що головними завданнями у процесі реалізації інвестиційної політики є вирішення продовольчої проблеми, що потребує вкладення інвестиційних ресурсів в АПК і одночасно сприятиме вирішенню продовольчої проблеми та розвитку видів економічної діяльності, пов'язаних із АПК. Австрійська модель вкладення інвестиційних ресурсів виходить з того, що економіка країн характеризується високим рівнем безробіття, тому, головним чином, спрямування інвестиційних ресурсів, незалежно виду економічної діяльності, повинно передбачати створення нових робочих місць.

Ці підходи щодо напрямів вкладення інвестиційних ресурсів реалізуються в зарубіжних країнах і сприяють забезпеченню ефективності інвестиційної діяльності як на державному, так і регіональному рівнях. Доцільним, на нашу думку, підходом при реалізації інвестиційної стратегії, є забезпечення пропорційності зовнішньоторговельного обігу, який має на меті спрямування інвестиційних ресурсів у ті види економічної діяльності, які забезпечать зростання частки експорту регіону та зниження частки імпорту. Також вагомим у процесі направлення інвестиційних ресурсів є розсіювання інвестиційних потоків по різних видах економічної діяльності та типах виробництва (нове будівництво, розширення, реконструкція, технічне переоснащення) з метою зменшення ризику насиченості, що полягає у досить значних розмірах інвестування одних сфер економіки регіону, що уже себе повністю вичерпали та не забезпечують економічного розвитку регіону, проте на низькому рівні є інвестиційна активність в інших видах економічної діяльності, що у перспективі можуть сприяти зростанню економічних показників регіональної економіки.

Для збільшення інвестиційної привабливості таких ділянок (окрім ведення реєстру) необхідно вибрати ті з них, які вже мають необхідну інф-

раструктуру і/або витрати на облаштування яких мінімальні. Концентрація уваги на таких ділянках дасть змогу перевести пропозицію земельних ділянок з кількісної площини в якісну. Якщо місцеві органи влади можуть поліпшити якість земельних ділянок, необхідно докласти таких зусиль, що зробить ділянку інвестиційно привабливою і трохи підвищить їхню стартову вартість. Виходячи із стратегії розвитку району чи міста, для кожної земельної ділянки необхідно вказати бажане цільове призначення. Зрозуміло, що інвестор зажадає готової документації на ділянку, карт і зображень, інформації про площу та стартову вартість ділянки, чітких характеристик місцевості, де вона розташована. Інформацію про ці ділянки треба зробити доступною для громадськості та внести її до електронної бази даних нерухомості в області. Перелік вільних земельних ділянок потрібно регулярно оновлювати.

Створити електронну базу даних інвестиційних пропозицій. В окремих регіонах така база вже існує, проте вона потребує вдосконалення. Йдеться про те, що електронна база інвестиційних пропозицій повинна бути переформатована таким чином, щоб у користувача була можливість простого вибору інвестиційних пропозицій за такими основними характеристиками: сектор економіки; обсяг інвестицій; кількість необхідних працівників та інші характеристики. Використання такої бази інвесторами спростить механізм доступу до інформації, цікавої для них.

Активізація інноваційно-інвестиційної діяльності – це чи не єдиний варіант виходу України з кризи і значний поступ на шляху входження в систему економічних відносин світового співтовариства. Це нелегкий і ресурсозатратний шлях, який потребує значних зусиль із чіткої організації і жорсткого контролю інвестиційної діяльності. Але цим шляхом йдуть усі провідні і розвинуті країни світу, такі як США, Японія, Німеччина, Великобританія, Франція та інші. Саме у цих країнах спостерігається радикальний перехід від традиційної до інноваційної науково-технічної політики [5].

Інноваційна і інвестиційна діяльність нерозривно пов'язані між собою, тому що інноваційний розвиток потребує інвестування, а стимулювання інвестиційної діяльності має розглядатися як провідний напрям у стратегічній політиці держави. Для українських підприємств у сучасних умовах господарювання самостійне підтримування відповідних темпів розвитку технологій практично неможливе. На це є об'єктивні причини. По-перше, значний розрив між технологічним станом розвинених країн світу та України. По-друге, внаслідок браку фінансових ресурсів певне підприємство не в змозі самостійно забезпечити достатній рівень фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт. І, по-третє, конкурувати з іноземними підприємствами за умов отримання ними різноманітної допомоги з боку держави фактично неможливо. Усе це свідчить про необхідність формування чіткої державної політики у сфері інноваційно-інвестиційної діяльності.

Держава, використовуючи певні механізми, повинна забезпечити умови для формування та стимулювання розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності, насамперед за допомогою створення позитивного інвестиційного клімату внаслідок поліпшення загального міжнародного іміджу країни. Вплив держави має здійснюватися шляхом застосування системи організаційно-інформаційних заходів та фінансової підтримки, а саме розробки

нормативно-правової бази інноваційно-інвестиційної діяльності; розробки стратегічної програми розвитку; визначення оптимального рівня частки державної власності; формування реальних джерел фінансування науки, освіти та інших [3].

Розробка інноваційно-інвестиційних програм розвитку регіонів – це вже не абстрактна політика, а конкретні, продумані дії, які мають привести до відповідного результату в короткостроковому або довгостроковому періоді, залежно від масштабів. Тому в процесі розробки інноваційно-інвестиційної програми розвитку регіону повинні враховуватися такі фактори: специфіка регіону, потенціал регіону, пріоритетні напрями розвитку, цілі і завдання та ін. Управління інноваційно-інвестиційним розвитком регіону потребує послідовного виконання таких основних функцій, як планування, організування, мотивування, контролювання та регулювання.

Результатом виконання функції планування є план, одним із різновидів якого є стратегія. Отже, в інноваційно-інвестиційній стратегії розвитку регіону має бути описана і побудована ієрархія цілей: від головної стратегічної цілі до більш конкретних підцілей і завдань, які разом забезпечуватимуть реалізацію цілей вищого рівня ієрархії (стратегічної цілі). Для цього необхідно ретельно проаналізувати сучасний стан регіону, визначити місію, цілі, а також найбільш проблемні місця і оцінити внутрішній потенціал регіону.

Реалізація функції організації передбачає, насамперед, визначення тих осіб (або структурних підрозділів в органах влади), які відповідатимуть за управління інноваційно-інвестиційними проце-

сами в регіоні. У цьому контексті важливого значення набуває проблема розширення повноважень місцевих органів влади. Це потрібно для того, щоб децентралізувати відтік коштів і пришвидшити час реалізації управлінських рішень. Функція мотивування має на меті викликати інтерес до регіону з боку інвесторів. Для мотивування можна використовувати такі заходи: 1) заходи з метою створення сприятливого інвестиційного середовища (податкові пільги, фінансові методи стимулювання, інформаційна та консультативна допомога тощо); 2) заходи регламентування, завдання яких – створити певні норми і регламенти, які будуть обмежувати вибір інвестора з метою спрямування його діяльності на досягнення стратегічних цілей регіону (законодавче обмеження обсягів інвестування і окремі галузі, визначення конкретних умов, які інвестор повинен виконати для отримання дозволу на реалізацію проекту, формування переліку пріоритетних проектів, які мають важливе регіональне значення, тощо).

Етап контролю здійснюється шляхом порівняння трьох позицій: початкового стану інноваційно-інвестиційної діяльності в регіоні, теперішнього її стану і запланованих на момент проведення контролю показників та результатів. Зіставлення першого і другого дасть змогу визначити рівень реального просування у напрямі стратегічної цілі; другого і третього – рівень виконання планових завдань; а порівняння першого і третього – оцінити інтенсивність планових завдань. Потім на основі відхилень, виявлених під час виконання функції контролювання, необхідно розробити та внести корективи у процес управління інноваційно-інвестиційним розвитком регіону.

Список літератури:

1. Герасимчук З.В. Конкурентоспроможність регіону: теорія, методологія, практика: монографія / З.В. Герасимчук, Л.Л. Ковальська. – Луцьк: Надстир'я, 2012. – 248 с.
2. Лазарева Є.В. Методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності регіону / Є.В. Лазарева, Н.В. Яблонська // Регіональна економіка. – 2011. – № 1. – С. 23-31.
3. Особливості функціонування світового ринку зерна та роль України на ньому 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.viem.edu.ua/>.
4. Підвисоцький В. Формування та впровадження програм підвищення конкурентоспроможності територій: методичні матеріали / В. Підвисоцький, Р. Ткачук. – К.: Леста, 2012. – 64 с.
5. Худолій Л.М. Розвиток ринку зерна в Україні / Л.М. Худолій // Економіка АПК. – 2014. – № 9. – С. 59-66.
6. Чмир С.М. Формування та розвиток зернового ринку України: моногр. – К.: Аграрна наука, 2014. – 376 с.
7. Уманець Т.В. Оцінка інвестиційної привабливості регіону за допомогою інтегральних індексів / Т.В. Уманець // Економіка і прогнозування. – К.: Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2014, № 4. – С. 133-145.
8. Шмігельська З.К. Інноваційна привабливість регіону: фактори та умови підвищення. Аналіз методик інвестиційної привабливості регіону. Університетські наукові записки. Економіка 2, 2013. – С. 136-145.

Орленко Е. В.

Международный университет бизнеса и права

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КРУПЯНОЙ ИНДУСТРИИ КАК ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЮЖНОГО РЕГИОНА

Резюме

Исследованы вопросы развития крупяной индустрии, проанализированы факторы, влияющие на принятие инвестиционных решений. Осуществлена группировка подотраслей пищевой промышленности Украины по уровню инвестиционной привлекательности. Рассмотрены стратегии инвестиционного развития регионов Украины.

Ключевые слова: крупяная индустрия, инвестиционное развитие регионов, конкурентоспособность.

Orlenko O. V.

International University of Business and Law

INVESTMENT STRATEGY OF CEREAL INDUSTRY DEVELOPMENT
AS THE CORE OF COMPETITIVENESS OF THE SOUTHERN REGION**Summary**

The problems of cereal industry, analyzed the factors influencing investment decisions. Made grouping sub-sectors of food industry in Ukraine in terms of investment attractiveness. Considered strategy of investment development of the regions of Ukraine.

Keywords: cereal industry, private sector development of the regions competitiveness.

УДК 332.14(477)

Прямухіна Н. В.

Черкаський державний технологічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ РИНКОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ
ТА ЇХ РОЛЬ ДЛЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розкрито теоретичні особливості ринкових трансформацій. Визначено, що їх ключовою складовою є регіон зі своїми специфічними особливостями щодо розвитку, сприйняття та прояву ринкових змін. Сформульовано концептуальне бачення ринкових трансформацій в Україні та обґрунтовано їх значущість для визначення майбутніх станів, гармонізації і консолідації відносин, економічних інтересів учасників регіональних ринкових відносин.

Ключові слова: ринкові трансформації, квазіринкові процеси, транзитологія, регіон, інформаційна економіка.

Постановка проблеми. Розвиток української економіки відбувається поступово, має риси активного ринкового спрямування та визнання у світовому співтоваристві. Сучасні моделі переходу від різних форм адміністративних організацій економічних систем до адміністративно-ринкових та суто ринкових мають назву ринкової трансформації. Економічні науки вивчають ці складні процеси та визначають самостійний напрям досліджень – транзитологію економік та регіонів. Цей напрям займається дослідженням переходу (транзиту), під яким ми розуміємо, у найбільш загальному сенсі, перехід типу економіки з одного якісного стану в інший.

Дослідження питань теорії сучасних транзитивних систем має походження з початку ХХ ст. Саме у ці часи було визначено та доведено особливість суспільств та окремих регіонів, що перебували у стані активних змін-трансформацій (в літературі *economy in transition*). Специфічні характеристики розвитку таких соціальних та економічних систем не відповідали загальним уявленням та системам знань. Мали місце значні розбіжності у часових межах реформ (у більшості випадків скорочення часу); наявність нехарактерних комунікацій та інфраструктурного забезпечення; особливості удосконалення інститутів суспільного відтворення. Економічні системи, що перебувають у фазі трансформаційних змін (перехід від одного стану розвитку до іншого), накопичують значну кількість характерних рис, особливостей процесів, що принципово відрізняються від систем, які перебувають у стані стаціонарного розвитку. Це значною мірою фаза активного еволюціонування, що фактично відповідає і революційним змінам.

В межах трансформаційних систем фактично не діють базові закони та закономірності розвитку, які є відповідальними за ефективні зміни, у більшості випадків присутні квазіпроцеси. У теорії та методології ринкової трансформації мова йде саме про квазіринкові процеси.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань теорії та методології транзитивних економік сьогодні присвячено дуже багато монографій, статей, конференцій. На думку українських науковців, таких як З. Варнілій [1; 2; 3], В. Геєць [12; 13; 14], М. Долішній [4], В. Дубіщев [5; 6], О. Фінагіна [7; 8], питання трансформаційних змін є дуже актуальним та визначальним з урахуванням руху суспільства від епохи соціалізму до сучасних світових стандартів організації демократії та ринкового прогресу європейського типу. Такі актуальні процеси є відображеними в сучасній системі знань регіональної економіки та регіонального менеджменту. Але дослідження, що є орієнтованими на перспективне визначення станів регіональних господарських систем, все більше орієнтуються на ринкові процеси економічного зростання.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на дослідження, наявні у цій сфері, недостатньо розглянуті теоретико-методологічні основи регіональних ринкових трансформацій, їх ключові особливості.

Мета статті – розкриття теоретичних особливостей ринкових трансформацій та їх роль для регіональної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринкова трансформація, в самому широкому трактуванні, це перехід від одного стану економічної системи ринкового типу до іншого, більш високо-розвиненого. Тобто щоб можливо було зафіксувати процеси ринкової трансформації, повинні відбуватися прогресивні зміни та нарошуватися характерні ознаки ринковості не лише у сфері економічних відносин, а і в соціальній, культурній, інформаційній. Наприклад, перехід від квазіформ ринкових утворень до реального ринкового середовища, формування засад та передумов ефективності ринків, активні зміни в структурі та організації ринкового середовища тощо. Це – приклад ринкових процесів. Відповідно, формування ринкової культури,

залучення світового досвіду організації ведення бізнесу – це культурна трансформація.

Трансформаційні ринкові системи мають низку характерних ознак, які не є відображенням лише економічної складової: перехід від спрощених (не-ефективних) форм організації до вищих (ефективних), гармонізація ринкових відносин на основі балансу інтересів, соціалізація ринкових перетворень, поява новітніх процесів державного, галузевого та регіонального регулювання, формування засад розвитку ринкової культури тощо [9].

Концептуальне бачення ринкових трансформацій в Україні є відповідним до світового прогресу розвитку ринкової економіки (рис. 1). Але є окремі відмінності, особливості передумов змін, наявність національних характерних конфліктів і проблем. Кожна національна економіка в системі перехідних процесів формує свій знання та накопичує досвід.

До особливостей та характерних рис розвитку української ринкової трансформації належать такі першочергові питання: складності процесів регіоналізації, активний розвиток квазіринкових утворень та процесів, впливовість європейського досвіду, стрімкі процеси інтернаціоналізації і глобалізації ринкового середовища тощо.

Методологічне підґрунтя визнання квазіринкових процесів варто визнавати як нестандартний (значною мірою прискорений) перехід одних інститутів в інші (адміністративних у ринкові). Виштовхуються неефективні старі інституціональні утворення та отримують визнання нові. Як результат – поява принципово нових закономірностей та тенденцій в полі макро-, мезо-, мікро-, нанопроцесів відтворення регіонального простору [9; 13].

Підкреслимо, що стаціонарні системи не є антиподами трансформаційних. В межах стаціонарних економічних систем теж присутні перехідні явища та риси, наприклад, в часи кризи, проведення системних реформ, соціальних конфліктів та інших суспільних негараздів. Але вони мають велику розбіжність у визначенні базових характеристик та процесів розвитку.

Науковці розуміють, що питання визначення майбутнього багатьох країн світу різних континентів, різноманітних рівнів економічного та соціального розвитку формується в процесі переходів від одного стану до іншого. Такі перехідні процеси можуть носити як позитивні зміни та формувати світовий досвід прогресу, так і негативні, які теж потрібно вивчати.

Сучасне прискорення ринкової трансформації в Україні та її регіонах слід пов'язувати за формуванням чіткої парадигми у процесах розвитку: «теоретична платформа трансформування-методичні засади – практичні дії та управлінські технології».

Зміни, що формують прогрес розвитку суспільства є скорегованими та синергетично пов'язаними з успіхом у межах регіональних утворень. Вирішення системних питань, конфліктів та проблеми створення системи знань науково обґрунтованої платформи для розробки засад регіонального розвитку передбачає визначення ефективних змін, зрушень у регіональних господарських комплексах. Базовою, ключовою складовою ринкової трансформації постає «регіон» та «ринковий простір» у системній взаємо-

дії та єдиному механізмі прогресивних зрушень.

В межах дослідження регіон визначається як об'єкт дослідження в системі цілісності та складових комплексу національного господарства. За рахунок адаптації методологічного принципу наукових економічних досліджень – це складне утворення, що має стійкі різнорівневі зв'язки, єдину ресурсну базу та загальний соціоекономічний простір [14].

Цілісність регіональних утворень є прообразом соціальної, економічної, ринкової моделі відтворення. Метою розвитку такої моделі є ефективне задоволення соціальних потреб населення. Завданнями регіонального менеджменту в процесах відтворення регіонів, як системних об'єктів, постають:

ефективний економічний та науково-технічний розвиток, соціальний прогрес, нарощування ринкового потенціалу, культурна та інформаційна безпека, формування міжрегіональних зв'язків.

Теорія та методологія регіональної економіки поширюють розуміння розмаїття трансформацій як за змістом, так і за масштабами. І сам регіон як об'єкт управління є універсальним явищем з характеристиками інтегрованої системи та наявністю принципових відмінностей, специфічних характерних рис, які проявляються по-різному на регіональному та національному рівнях (табл. 1).

Представлений процес є складним, несиметричним у своїй дії як на національному, галузевому, так і на регіональному рівні. Таке відображення зв'язків у процесах національної ринкової трансформації визначає необхідність більш інтенсивного вивчення та наукового обґрунтування економічних, соціальних, інформаційних процесів у межах конкретного регіонального просторового середовища. Домінуючим підходом у складних процесах дослідження питань ринкової трансформації є визнання пріоритетності інтересів в межах національного господарства України.

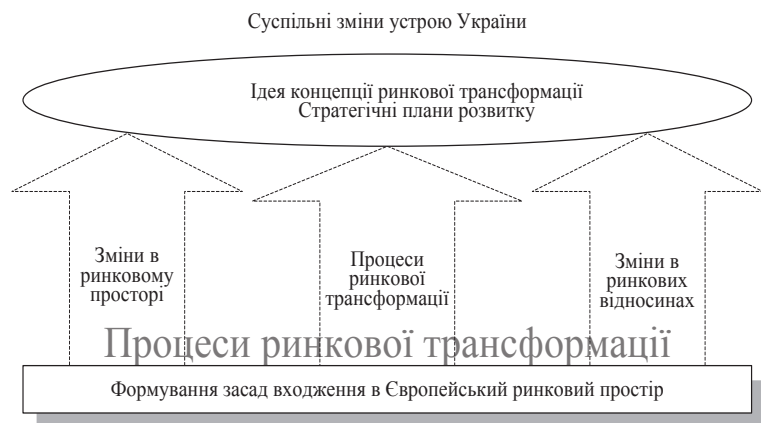


Рис. 1. Концептуальне бачення ринкових трансформацій в Україні

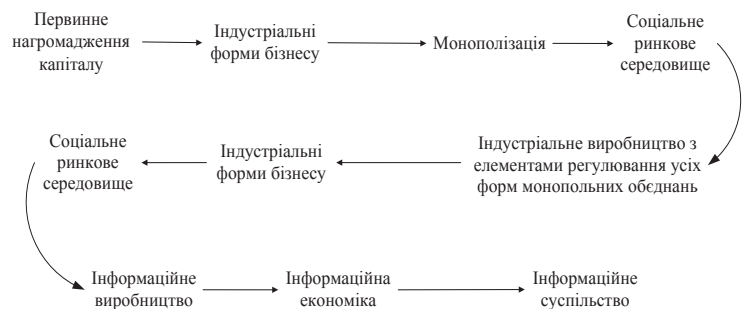


Рис. 2. Етапи переходу від неринкової до ринкової моделі розвитку

Таблиця 1
Вплив трансформаційних змін
у регіонах на загальнонаціональні процеси
ринкової трансформації

Характеристика та загальна спрямованість впливу	Загальнонаціональні процеси ринкового трансформації	Трансформаційні зміни в регіонах
Ринковий	Формування єдиного ринкового простору	Формування регіональної ринкової спеціалізації та кооперації
Економічний	Відтворення ринкового національного простору	Формування пріоритетних напрямів розвитку ринку
Ринковий	Консолідація процесів ринкового відтворення	Стійкий та стабільний розвиток регіону
Ринковий	Ефективний розвиток регіональних ринків	Диверсифікація ринкових регіональних процесів
Соціальний	Прискорення формування соціальної орієнтації ринкового розвитку	Формування новітніх сегментів ринку соціальних послуг
Геополітичний	Забезпечення зовнішньоекономічної діяльності українських ринкових агентів	Перехід на світові стандарти (європейські) ведення бізнесу

В Україні відбувається перехід від неринкової моделі розвитку, так званого соціалізму, до ринкової моделі із визнанням пріоритетів національних інтересів. Цей шлях є досить тривалим, він поступово відображає проходження національної економічної системи загальним шляхом розвитку капіталізму. У системі знань економічної теорії це шлях та генезис, що складається з таких етапів (рис. 2).

Такий загальний шлях розвитку Європейського Союзу, його ринкового простору та регіонів Європи [13; 14].

Значущість економічних трансформацій ринкового спрямування сьогодні обговорюють в системі

визначення майбутніх станів, інститутів гармонізації та консолідації відносин, економічних інтересів. Але стани та перспективи ринкової трансформації в різних регіонах України є різними. Це пов'язано з економічними процесами, які мають об'єктивний характер. По-перше, наявність різних детермінант економічного розвитку та зростання (географічних, ресурсних, соціокультурних), по-друге, різна галузева структура, по-третє, різна структура ринкового середовища, наявність фрагментарності галузевих ринків, культурного та етнонаціонального розмаїття та різноспеціалізований економічний і соціокультурний потенціал.

Висновки. В цілому варто визнати, що різниця між регіонами України не є принциповою, але по-різному розташовані копалини, є різниця в кліматі, рекреаційних ресурсах, рослинництві. Відмінності в історично-економічному розвитку сформували розбіжності в процесах спеціалізації та кооперації, розміщенні підприємств, якісних та кількісних показників розвитку інфраструктури. Впливові регіональні розбіжності формують особливості появи та мобільності капіталів, транспортної інфраструктури, ринкової спеціалізації та кооперації, навичок та форм використання робочої сили, а також наявності сировини різноманітних копалин. Такі розбіжності забезпечують появу системних зв'язків між регіонами та світовим співтовариством. І, відповідно, виникає різниця в показниках розвитку регіональних економік (темпи розвитку, структура та динаміка галузей, розміри базових показників – валового продукту, продуктивності праці тощо). Формується різниця в ринковому просторі регіональних утворень – обсяги та структура ринків, форми та технології організації ринків, їх інфраструктури тощо. Кожен регіон має свій неповторний образ ринкового середовища, ринкові центри та системні приналежності до галузей. І саме сукупність такого розмаїття формує неповторність національної економіки, її інтегровану силу регіональних господарських комплексів.

Список літератури:

- Варналій З.С. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: монографія. За ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 768 с.
- Варналій З.С. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: монографія. За ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2005. – 498 с.
- Матеріали сайту <http://www.econom.univ.kiev.ua/teaching-staff-fin/227-2011-01-07-06-26-31>
- Долішній М.І., Беленький П.Ю., Бойко Є.І. та ін. Регіональна політика: методологія, методи, практика. – Львів: ДПА Друк, 2001. – 720 с.
- Дубіщев В.П. Регион в системе отношений хозяйственного комплекса страны. – Полтава: Полтава, 1996. – 184 с.
- Дубіщев В.П. Методологія економічних досліджень в умовах глобалізації: збірник наукових статей учасників П'ятої Всеукраїнської науково-практичної конференції ПНПУ ім. В.Г. Короленка. – Полтава: ТОВ «АСМІ», 2013. – С. 71-73.
- Фінагіна О.В. Ринкова трансформація в регіоні: особливості розвитку та діагностування: монографія / НАН України; Ін-т економіко-правових досліджень. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 228 с.
- Фінагіна О.В. Развитие малого и среднего бизнеса в структуре экономических отношений города: монография. – Социально-экономическое развитие городов промышленного региона / В.Н. Амитан, В.В. Финагин, А.А. Лукьянченко и др. – Донецк: ИЭПИ НАН Украины, ООО «Юго-Восток, лтд», 2002. – 254 с.
- Економіка України: підсумки перетворень та перспективи зростання, за ред. Гейця В.М. – Київ: Ін-т. екон. прогнозув., 2000. – 432 с.
- Гесць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку – Національна академія наук України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». Віддруковано у ВПЦ «Експрес», 2009. – 864 с.
- Гесць В.М. Реструктуризація економіки в контексті переходу України на принципи сталого розвитку: збір. Проблеми сталого розвитку, 1998. – С. 66-75.
- Гесць В.М. Нужно стимулирование предпринимательскую инициативу, а не иждивенческие настроения // Экономические известия. – 20.03.2008.
- Arvaj J., Vértés A. Rejteni, ami rejthető // Figyelő. – 1994. – Feb. 24. – 26-27 old.
- Dr. Domszky G. // Európai Utas. – 1994. – № 1. – 3-8 old.

Прямухina Н. В.

Черкасский государственный технологический университет

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ РЫНОЧНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ И ИХ РОЛЬ ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Резюме

В статье раскрыты теоретические особенности рыночных трансформаций. Определено, что их ключевой составляющей является регион со своими специфическими особенностями развития, восприятия и проявления рыночных изменений. Сформулировано концептуальное видение рыночных трансформаций в Украине и обоснована их значимость для определения будущих состояний, гармонизации и консолидации отношений, экономических интересов участников региональных рыночных отношений.

Ключевые слова: рыночные трансформации, квазирыночные процессы, транзитология, регион, информационная экономика.

Priamukhina N. V.

Cherkassy State Technological University

THEORETICAL FEATURES OF THE MARKET REFORMS AND THEIR ROLE FOR THE REGIONAL ECONOMY

Summary

In the article presents the theoretical aspects of market transformation. Determined, that their key component is the region with the specific features of the development, perception and existence of market changes. Formulated a conceptual vision of market transformations in Ukraine and substantiates the importance of the economic transformation of the market to determine future States, harmonization and consolidation of relations of economic interests of participants of the regional market relations.

Keywords: market transformation, quasem processes, transitology, region, information Economics.

УДК 334.785.2.001.85(47)

Різак Т. В.

Ужгородський національний університет

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ КЛАСТЕРІВ

Стаття присвячена проблемам зарубіжного досвіду діяльності кластерів в контексті їх класифікації (розподіл за типами кластерів). Проаналізовано англо-американський варіант кластеризації у США, Великобританії, Канаді та Японії, а також кластерні моделі в континентальній Європі на прикладі Німеччини, Франції, Фінляндії. Серед європейських країн з перехідною економікою виділені провідні кластери Угорщини, для розвитку яких є всі передумови на Закарпатті.

Ключові слова: кластер, зарубіжний досвід, класифікація, глобалізація, англо-американський варіант, континентальна Європа, країни з перехідною економікою.

Постановка проблеми. Міжнародний досвід здійснення кластеризації в національних економіках промислово-розвинутих країн та європейських країн з перехідною економікою є актуальною і важливою проблемою соціально-економічного розвитку регіонів України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зарубіжний досвід функціонування і розвитку кластерів та їх вплив на соціально-економічний розвиток країн світу всебічно дослідили та обґрунтували М. Енрайт [1] та С. Розенфельд [2], С. Соколенко [3], Г. Семенов і О. Богма [9] та ін.

Метою статті є узагальнення міжнародного досвіду функціонування кластерів в умовах глобалізації та регіоналізації, які є потенційними двигунами економічного зростання національних економік.

Виклад основного матеріалу. На сьогоднішній день вже накопичені значний зарубіжний досвід та досягнення позитивних результатів від діяльності кластерів, що сформувалися, як правило, на добровільній приватній ініціативі та за посередництвом й участю центральних органів влади. Цей досвід особливо цінний для України та її регіо-

нів. Зокрема, заслуговують на увагу дослідження М. Енрайта [1, с. 59], який, удосконаливши класифікацію кластерів за методикою С. Розенфельда [2], розробив схему глобального розподілу кластерів різного типу (табл. 1)

Таблиця 1
Глобальний розподіл за типами кластерів

Типи кластерів	Кількість	Частка в %
Працюючі	98	61,3
Приховані	25	15,6
Потенційні	28	17,5
Політично керовані (Policy driven)	6	3,8
Приймаючі бажане за дійсне (wishful-thinking)	3	1,8
Всього	160	100

Доповнено автором

У наведеній таблиці категорія wannabe С. Розенфельда була розподілена М. Енрайтом ще на три категорії:

- **потенційні** (ті, що мають необхідні дані для успіху);
- **політично керовані** (які мають підтримку уряду, але не володіють критичною масою);
- **приймаючі бажане за дійсне** (не мають ніяких особливих переваг, крім бажання сформувати кластер).

Наведена вище таблиця 1 є результатом аналізу 160 кластерів, відібраних по всьому світу за наведеною часткою (в %). Автор статті додатково розрахував кількість кластерів за їх типами.

До кінця XX ст. кластери існували як в усіх розвинених європейських економіках, так і в промислово розвинутих країнах інших континентів, для яких характерний англо-американський варіант кластеризації (передусім для США, Великобританії, Канади, Японії).

Відмітний рисом кластера для Сполучених Штатів Америки є його інноваційна орієнтованість, у зв'язку з чим завдання з формування і зміцнення регіональних інноваційних кластерів у США було внесено до переліку найважливіших національних пріоритетів. Найвизначнішою подією в кластеризації цієї країни є створення кластеру у Силіконовій долині (Silicon Valley, SV) у відсталому сільськогосподарському регіоні Півдня, на базі якого існує більше двох десятків тисяч венчурних компаній, інвестиції в котрі у 2000 р. склали 69,8 млрд. дол. (у 1991 р. – 2 млрд. дол.), а кількість працюючих – понад 2,5 млн. чоловік. Найновіші кластерні структури виникли в останнє десятиріччя XX ст., серед них «Новий Детройт», розвиток якого продовжується і в XXI ст. Це – найсучасніший центр автомобілебудування Сполучених Штатів, що практично повністю сформувався внаслідок розміщення в південних штатах країни автомобільних гігантів з інших країн, а саме: Mercedes-Benz (Німеччина), Honda (Японія), Hyundai Motors Company (Південна Корея), які були найбільшими інвесторами у будівництві відповідно автоскладального підприємства та двох автомобільних заводів. Три названих основних автоконцерни, що створили свої підприємства в штаті Алабама, започаткували виникнення різних видів споріднених виробництв. Зокрема, корейські автомобілебудівники спорудили свій завод в м. Монтгомері, використавши під об'єкти забудови понад 1 700 акрів землі і вклавши в його розвиток понад 1 млрд. доларів. Загальний обсяг інвестицій в автопромисловість цього штату за останнє десятиріччя минулого століття склав більше 6 млрд. доларів.

Характерним для американських кластерів є те, що, по-перше, майже всі такі кластери беруть участь у глобальній конкурентній боротьбі, а по-друге, вони є цілком незалежними від держави. При цьому головні складові діяльності кластерів в наступному: пріоритет розвитку інноваційності; активний розвиток різних видів партнерства між кластерами. Крім того, важливо, що при створенні і розвитку кластерів забезпечується вирішення наступних завдань: 1) пов'язати регіональні і глобальні фактори розвитку в процесі їхнього формування; 2) визначити необхідну і доцільну структуру кластеру, що формується.

Додержуючись у своїй промисловій політиці реалізації концепції «третього шляху», США досягли успіхів у піднесенні своєї конкурентоспроможності. На сучасному етапі багато держав реалізують концепції свого сталого розвитку з урахуванням багатого досвіду США, використовуючи його у створенні науково-технічних парків, інкубаторів, агломерацій фірм, технополісів, наукоградів, різ-

них партнерств, привносячи до цього процесу специфіку, що є характерною для відповідних регіонів [3, с. 416]. Досвід американських кластерів з електроніки і комп'ютерів, розфасування харчових продуктів, виробів із деревини, шкіряних виробів, молочних продуктів, м'ясних виробів та інших надзвичайно цінний і для регіонів України.

Кластерні ініціативи у Великобританії демонструють такі провідні регіони, як Шотландія, Уельс, Північна Ірландія і північний схід Англії, серед яких найбільший інтерес і представляє кластерна модель Шотландії, яка стала зразком для кластеризації об'єднаної Європи і яку багато аналітиків визначили унікальною щодо політичного й інституціонального навколишнього середовища громад цієї країни [4]. Відмітимо, що шотландська модель регіонального розвитку була рекомендована Європейською комісією для впровадження в країнах – учасниках ЄС. Водночас бажання різних регіонів ЄС копіювати шотландську модель було явно недостатнім, тому що в зв'язку з особливостями регіонального керування Единбург здавна мав контроль над податковою, економічною і монетарною політикою Шотландії, тоді як інші регіони Європейського Союзу не мали такого права [3, с. 423].

Відмітимо, що у Шотландії і Північній Ірландії провідну роль у здійсненні регіональної промислової політики відіграють регіональні агентства розвитку, головною метою яких є залучення іноземних інвестицій як основного елементу стратегії економічного розвитку. Діяльність Регіонального агентства розвитку (RDAs) у Шотландії заснована на п'яти основних принципах – відповідальності, підзвітності, стійкості, доповнюваності, інтеграції. Невипадково, що в даний час багато регіонів у розвинутих країнах світу розглядають кластерну концепцію Шотландії як найбільш ефективний шлях регіонального економічного піднесення [5, с. 17].

Кластерні ініціативи у Великобританії також взаємопов'язані з функціонуванням фінансового кластера Лондона. Ще століття тому А. Маршалл, розглядаючи проблеми індустріалізації півночі Англії, писав про роль спеціальних навичок і майстерності, які особливо характерні для лондонського кластера. З цього приводу англійський економіст Б. Едвардс ще у 1998 р. в журналі *The Economist*, аналізуючи діяльність найбільших світових фінансових центрів, у тому числі Лондона, стверджував: «Розвиток фінансових ринків вимагає широкого спектра талантів, і кластери сприяють цьому, координуючи їх» [6, с. 188].

Територіальний розвиток кластерів характерний також для всіх провінцій Канади. У кожній з них основний акцент спрямовується на розвиток інноваційності і впровадження високих технологій. Найбільш характерним для Канади є розвиток провінції Онтаріо, уряд якої ще у 1993 р. оголосив про об'єднання значної кількості різних програм розвитку в одну загальну, яка отримала назву jOCA (jobs Ontario Community Action), консолідувавши в собі 22 програми, що раніше виконувалися під керівництвом шести міністерств.

Інноваційний крок створення Програми jOCA вимагав подальших управлінських інновацій, однією з яких стало створення CEDS (Community Economic Development Secretariat) – Секретаріату з економічного розвитку громад, завданням якого стало пов'язування воєдино всіх елементів Програми jOCA [7 с. 35]. Відмітимо, що нові шляхи в організації ТР (територіальний розвиток) допомогли Канаді в стислі строки одержати один із найвищих результатів серед країн ОЕСР у кластеризації сво-

єї економіки, а програми розвитку кластерів здійснюються у всіх провінціях країни. У результаті ефективної політики територіального розвитку на основі кластерів Канада вступила у ХХІ ст. як одна з країн з найбільш динамічною економікою у світі, в тому числі і щодо конкурентоспроможності

Англо-американський варіант кластеризації також характерний для Японії, реструктуризація економіки якої здійснена через кластери. При цьому стимулятором оздоровлення економіки цієї країни виступили технополіси. Поставивши за мету прискорення регіонального розвитку, заснованого на високотехнологічних промислових комплексах у конкретно обраних регіонах, Японія в 1983 р. законодавчо затвердила концепцію технополісів. Кожному технополісу в регіоні надавалася підтримка щодо напрямів, орієнтованих на активізацію удосконалення регіональних технологій і розвитку виробництва нових виробів. В умовах жорсткого державного регулювання така політика сприяла піднесенню рівня регіональних технологій зокрема та рівня японських технологій загалом. Таку тенденцію підтверджує багато японських та іноземних дослідників, які оцінювали ефективність технополісів у Японії за останній період [8, с. 67].

На основі технополісів та технопарків, передусім в умовах нової регіональної політики на Хоккайд, яка розповсюдилась і на інші регіони країни, досягнуті значні успіхи у формуванні промислових кластерів, які відіграли провідну роль в реструктуризації та оздоровленні економіки Японії.

Кластерні моделі в континентальній Європі на протилежність англо-американському варіанту мають свої відмінності. Зокрема, різновиди промислових кластерів характерні для інноваційної моделі Німеччини, Франції, оскільки в цих країнах попередниками кластерів були наукові парки і поліси. В інноваційній моделі Німеччини виділяють три різновиди промислових кластерів (ПК1, ПК2, ПК3), серед яких:

- ПК1 – виникають серед фірм, що мають підрозділи з дослідження і розвитку та проводять великі внутрішні дослідження, і сформувавши базу необхідних знань. Відображаючи специфічний потенціал компаній і інтелектуальний капітал, створюється і функціонує формальний механізм передавання технологій;

- ПК2 – виникають між фірмами, що здійснюють власну діяльність у сфері дослідження і розвитку, котра хоч і недостатньо формалізована, але все ж створює значущі для компанії основи сприйняття і поглинання ноу-хау;

- ПК3 – виникають на основі інноваційних фірм, що не мають підрозділів дослідження і розвитку, крім своїх власних новаторських якостей. Ці кластери дуже розраховують на ринково орієнтовані ноу-хау від споживачів і постачальників.

Першість у Німеччині щодо сфери високих технологій займає кластер у Гамбурзі, другу позицію – кластер у Франкфурті, третю – кластер у Дрездені. У Німеччині був здійснений варіант третього шляху, відмінною рисою якого стала його національна орієнтованість при відкритості для глобальної економіки. Така специфіка пояснювалась впливом історичних і культурних особливостей традиційного німецького суспільства. Ужгороду у сфері кластеризації необхідно використати досвід колишнього міста-побратима ФРГ щодо створення і функціонування кластерів на його території.

Французький варіант соціально-економічного розвитку характеризується всебічним втручанням держави як у виробничі процеси, так і в глибин-

ні відтворювальні механізми. У розвитку процесу регіоналізації, облаштуваності територій і формування кластерів важливу роль відіграють платформи місцевої ініціативи, що виникли у Франції на початковому етапі децентралізації керування. Перші кластери були створені у 1981 р., у 2000 р. їх було 220, а в 2002 р. – більше 250.

Для кластеризації Франції характерний тісний взаємозв'язок окремих видів діяльності з кластерами. Так, розвиток туризму пов'язаний з 14 кластерами, серед яких кластери яхт для відпочинку, виноробства, гранітних кар'єрів, оздоровчий та лікувальний, сувенірний, лікування людей з порушеними функціями руху та ін. Досвід діяльності таких кластерів особливо цінний для Одеської та Закарпатської областей.

Мережеве співробітництво і благоденство нації демонструє Фінляндія. Вона передусім демонструє приклад раціонального використання свого географічного місця розташування з метою піднесення загальнонаціональної економіки і стимулювання розвитку депресивних регіонів [9, с. 36–37; 10, с. 7].

Серед аналізованих типів кластеру найбільш стійким є лісовий, а досить стійкими – сектор кольорових металів та енергетики. До потенційних кластерів належить хімічний, захисту навколишнього середовища й охорони здоров'я, що дають значний внесок у розвиток ряду інших галузей і встановили зв'язки з іншими кластерами країни. Фінський досвід щодо державної економічної та промислової політики, зокрема, кластерної лісової політики, має велике значення для регіонів Західної України, які в достатній мірі забезпечені лісовими ресурсами.

Науковий і практичний інтерес викликає кластеризація в соціальній ринковій економіці Австрії. Прикладом успішного застосування політики, орієнтованої на кластеризацію економіки, є окрема ініціатива Австрійського фонду підтримки промислових досліджень, яка була спрямована на розвиток усього промислового комплексу у сфері обробки деревини, включаючи стійкий розвиток місцевої сировинної бази й удосконалення традиційних напрямків переробки, ремесел, виробництва паперу та ін. Формування деревооброблювального кластеру здійснювалося з метою створення фундаменту для впровадження сучасних виробничих процесів і вдосконалення готової продукції [11].

Серед великої кількості кластерів Австрії для західних регіонів, в тому числі Карпат України, заслуговує на увагу діяльність таких кластерів: харчової продукції, технології для АПК, будівництво заводів, будівництво електростанцій, екологічні, деревообробки, біомолока, будівництво готелів та дерев'яних споруд, будівельних матеріалів, технології будівництва заводів, кооперація з південно-європейськими країнами та ін.

Серед європейських країн з перехідною економікою найвагоміші здобутки у кластеризації своїх економік продемонстрували Угорщина та Польща. Для Закарпатської області особливий інтерес представляють угорські кластери термальних вод, геотермальної енергії, деревообробки, фруктовий та ін.

Висновки і пропозиції. Світовий досвід кластеризації засвідчує, що мережеві структури на місцевому, регіональному і національному рівнях, передусім промислові кластери, є потенційними двигунами економічного зростання й інновацій. На сьогоднішній день уже нагромаджений значний досвід та досягнення позитивних результатів від діяльності кластера, що сформувалися як на добровільній приватній ініціативі, так і за посередництвом та участю центральних органів влади.

Цей досвід особливо цінний для регіонів України, в тому числі і щодо класифікації кластерів (С. Розенфельд, М. Енрайт та ін.).

1. Узагальнено досвід і практику створення та функціонування кластерів у США, Великобританії, Канаді та Японії, для яких характерний англо-американський варіант кластеризації. Проаналізовані кластерні моделі в континентальній Європі, зокрема, різновиди промислових кластерів в інноваційній моделі Німеччини, Франції, попередниками кластерів яких були наукові парки і технополіси.

2. Науковий і практичний інтерес для Українських Карпат представляють фінські кластери лісового господарства, енергетичний, із захисту навколишнього середовища та ін. Для регіонів Західної України більшу цінність представляє досвід Польщі та Угорщини щодо кластеризації економіки. Зокрема, на території Угорщини ефективно функціонують кластери термальних вод, геотермальної енергії, транскордонні, фруктовий та ін., для створення яких є всі передумови в Закарпатській області.

Список літератури:

1. Enright M. J. The Globalisation of Competition and the Localisation of Competition: Policies Toward Regional Clustering, in N. Hood, The Globalisation of Multinational Enterprise Activity and Economic Development, MacMillan, London, 2000. – P. 59.
2. Rosenfeld S. A. Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development, European Planning Studies, 1997. – № 5.
3. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці / С.І. Соколенко. – К.: Логос, 2004. – 848 с.
4. Fairley J. and Lloyd G. Enterprise in Scotland – a midterm assessment of an institutional innovation for economic development, Regional Development Agencies in Europe. London: Jessica Kingsley Publishers, 1998. – P. 16–31.
5. Best M. The New Competition: Institutions of Industrial Restructuring, Cambridge: Polity Press, 1990. – P. 17
6. FT Survey, Cambridge and its Region, 27 Jan. 2000. (The Economist, E. Edwards, London, World Financial Center, May 18th 1998).
7. Miller, Riel. Measuring What People Know: Human Capital Accounting for the Knowledge Economy, OECD, Paris, 1996. – P. 35.
8. Yoshino M. Y. Strategic Alliances: An Entrepreneurial Approach to Globalisation, Harvard College, 1995. – P. 67.
9. Семенов Г.А., Богма О.С. Національний кластер – новий шлях для прискорення економічного та інноваційного розвитку зростання України / Г.А. Семенов, О.С. Богма // Вісник економічної науки України. – 2006. – № 1. – С. 127–133.
10. Schienstock G. & Härmäläinen T. Transformation of the Finish Innovation System: A Network Approach, Helsinki, Sita, 2001. – P. 7.
11. Bayer K. and W. Polt. Zwischen Rohstoff und Finalprodukt: Die wirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsbereiches Holz-Papier, TIP, Vienna, 1993.

Ризак Т. В.

Ужгородский национальный университет

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КЛАСТЕРОВ

Резюме

Проанализирован англо-американский вариант кластеризации в США, Великобритании, Канаде и Японии, а также кластерные модели в континентальной Европе на примере Германии, Франции, Финляндии. Среди европейских стран с переходной экономикой выделены ведущие кластеры Венгрии, для развития которых есть все предпосылки на Закарпатье.

Ключевые слова: кластер, зарубежный опыт, классификация, глобализация, англо-американский вариант, континентальная Европа, страны с переходной экономикой.

Rizak T. V.

Uzhgorod National University

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF CLUSTERS

Summary

The article is devoted to the problems of international experience of clusters in the context of their classification (breakdown by types of clusters). Analyzed the Anglo-American version of clustering in the US, UK, Canada and Japan, and cluster model in continental Europe the example of Germany, France and Finland. Among European countries in transition leading Hungarian clusters for development which are all prerequisites in Transcarpathia.

Keywords: cluster, international experience, classification, globalization, Anglo-American version, continental Europe, the countries in transition.

РОЗДІЛ 6

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 330.322.3

Федорук М. І.

Національний лісотехнічний університет

ІНВЕСТИВАННЯ В ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В ЖИТЛОВИХ І ГРОМАДСЬКИХ БУДІВЛЯХ

Досліджено процес інвестування в енергозбереження в житлових і громадських будівлях. Описано актуальний перелік основних джерел та інструментів фінансування енергозберігаючих проектів. Дається характеристика основних джерел та інструментів інвестування в енергозбереження в житлових і громадських будівлях в Україні.

Ключові слова: інвестування, енергозбереження, житлові та громадські будівлі, інструменти інвестування.

Постановка проблеми. Незважаючи на актуальність проблеми енергоефективності з огляду на зміну клімату та вартість енергоресурсів, мало уваги приділяється інвестуванню в енергозберігаючі заходи саме для житлових та громадських будівель міста, тому необхідно звернути увагу також і на потенціал збереження ресурсів та зменшення

Інвестиції саме в цей сектор енергозбереження у містах мають бути пріоритетними, адже при зменшенні енерговитрат може зменшитися і необхідність в інших заходах (підвищення потужностей котелень).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу питанням енергозбереження та проблемам фінансування енергозберігаючих проектів приділяли такі вчені, як: Кулибаба С.В., Іщук Л.І., Соколов І.А., Лінник Р.Я., Харченко Д.С., Ніколаєв В.П., О.Г. Лялюк, О.Г. Ратушняк та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз тематики публікацій з цих питань вказує на те, що більшість авторів приділяють увагу джерелам та інструментам інвестування в енергозбереження на рівні галузі, регіону або в окремих промислових об'єднаннях. В значній частині публікацій розглядаються питання інвестування в впровадження або нової техніки, або нових організаційних заходів.

Проте питанням інвестування в енергозбереження в будівлях міст приділяється дуже мало уваги, і вони потребують детальнішого опрацювання.

Метою статті є дослідження основних джерел та інструментів фінансування енергозберігаючих проектів, зокрема, інвестування в енергозбереження в житлових та громадських будівлях в Україні.

Виклад основного матеріалу. В умовах безперервного зростання цін на енергоносії та загострення екологічної ситуації в країні вирішення завдань щодо ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів та запровадження енергоощадних і екологічно-чистих технологій стає одним із пріоритетних завдань.

Згідно законодавству України, інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект [1, с. 1].

Інвестиційною діяльністю є сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій.

Об'єктами інвестиційної діяльності можуть бути будь-яке майно, в тому числі основні фонди і оборотні кошти в усіх галузях економіки, цінні папери (крім векселів), цільові грошові вклади, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, інші об'єкти власності, а також майнові права [1, с. 1].

Суб'єктами (інвесторами і учасниками) інвестиційної діяльності можуть бути громадяни і юридичні особи України та іноземних держав, а також держави [1, с. 1].

З 1 січня 2013 р. набув чинності Закон України № 5205-VI «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць», який надає додаткові стимули для розвитку інвестиційної діяльності.

Закон спрямований на створення умов для активізації інвестиційної діяльності шляхом концентрації ресурсів держави на пріоритетних напрямках розвитку економіки з метою запровадження новітніх та енергозберігаючих технологій, створення нових робочих місць, розвитку регіонів.

Згідно із Законом України «Про енергозбереження», – це діяльність, яка спрямована на раціональне використання та економне витрачання первинної та перетвореної енергії і природних енергетичних ресурсів в національному господарстві і яка реалізується з використанням технічних, економічних та правових методів [2, с. 1].

Метою впровадження енергозбереження є регулювання відносин між юридичними та фізичними особами з приводу раціонального та ефективного використання енергетичних ресурсів та технологій.

Процес інвестування у енергозбереження може здійснюватись із залученням коштів як від внутрішніх, так і від зовнішніх суб'єктів підприємництва, які здійснюватимуть вкладення в енергозбереження коштів з метою отримання прибутку, досягнення позитивного екологічного та соціального ефектів.

Джерела інвестування поділяють на дві великі групи: власні та залучені. Почнемо їх аналіз із **власних джерел** фінансування енергозберігаючих проектів.

1. Кошти власників будівель

Власник – фізична особа, юридична особа, територіальна громада міста або держава, яким належить право володіння, користування та розпорядження приміщенням, квартирою або кімнатою

у житловому багатоквартирному будинку, зареєстроване в установленому законом порядку.

Фінансування проектів енергозбереження в житлових та громадських будівлях відбувається за допомогою таких інструментів:

1.1. Цільові внески співвласників багатоквартирних будинків

Цільові внески платяться співвласниками багатоквартирних будинків в об'ємі, визначеному загальними зборами ОСББ, і спрямовують зібрані кошти передусім на проведення робіт по удосконаленню експлуатації внутрішніх будинкових інженерних систем і капітального ремонту будинку.

1.2. Дольова участь – внесення власниками визначеної суми коштів на співфінансування капітального ремонту (реконструкції, модернізації), що проводяться у житловому багатоквартирному будинку, в тому числі через нарахування та сплату послуги з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій. Співфінансування може відбуватись із залученням коштів міського, державного бюджетів, а також приватних інвестицій і коштів міжнародних фінансових організацій [3, с. 1].

1.3. Державні цільові програми

Отримання бюджетного фінансування є тривалим у часі та достатньо забюрократизованим процесом. Власники приватних будівель мають дуже обмежений доступ до джерел державного фінансування. Крім того, умови та механізми державного фінансування інвестиційних енергозберігаючих проектів змінюються майже щорічно у зв'язку із значною залежністю від політичної ситуації в країні [4, с. 1].

Головним розпорядником бюджетних коштів виступає Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, а розпорядниками нижчого рівня – обласні державні адміністрації, міська держадміністрація міста Києва. Одержувачами коштів – державні або комунальні підприємства-підрядники.

1.4. Міські цільові програми (міський бюджет)

В умовах економічної кризи міські бюджети приймаються із значним запізненням, що призводить до неможливості реалізувати бюджетні призначення в повному обсязі. До того ж більшість міських бюджетів приймаються з дефіцитом, в т. ч. в частині дефіциту бюджетів розвитку, кошти з яких і мають бути спрямовані на фінансування інвестиційних потреб. Як наслідок, органи місцевого самоврядування мають дуже обмежені фінансові можливості для фінансування інвестиційних проектів.

Таким чином, при розробці інвестиційної програми потрібно передбачати участь місцевої влади в процесі фінансування енергозбереження, але лише для демонстраційних проектів з термомодернізації громадських будівель і м'яких заходів щодо створення умов з посилення інвестиційної активності в майбутньому. Можна також передбачити розширення ролі місцевої влади в процесі інвестування енергозбереження в середньостроковому плановому періоді за умови стабілізації фінансового стану міста.

Фінансування проектів енергозаощадження за допомогою муніципалітету можливо також реалізувати за допомогою такого інструменту інвестування, як:

1.5. Револьверний фонд фінансування проектів з енергоефективності

Принцип функціонування револьверного фонду полягає у наданні коштів фонду органами місцевого самоврядування відповідним суб'єктам господарювання з метою фінансування програми

з енергоефективності з подальшим поверненням цих коштів фонду, у тому числі за рахунок економії енергоресурсів внаслідок технічної модернізації, поліпшень чи впровадження інноваційних технологій та їх багаторазове використання на реалізацію нових енергозберігаючих заходів.

Інвестиційною програмою необхідно передбачити створення муніципального револьверного фонду в середньостроковому плановому періоді і фінансування за рахунок цього джерела енергоефективних проектів в сфері споживання теплової енергії.

1.6. Власні кошти підприємств теплопостачання, короткострокові інвестиційні проекти

Власні кошти підприємств, а саме амортизаційні відрахування та планований прибуток, мали б бути переважно найдешевшим, найбільш надійним та доступним джерелом фінансування короткострокових інвестиційних проектів в сфері енергоефективності. Проте підприємства теплопостачання в більшості своїй збиткові, тому прибуток, як джерело фінансування, не може бути спрямований на інвестування за його відсутністю.

Середній показник планової суми амортизаційних відрахувань, що включаються підприємствами теплопостачання до тарифів, здебільшого не перевищує 2–3% у загальній структурі планових витрат і є недостатнім для здійснення необхідних інвестиційних заходів. За результатами досліджень встановлено, що фактична сума амортизаційних відрахувань в структурі ціни на теплову енергію та послуги, як правило, є ще меншою за планову [4, с. 1].

2. Залучені кошти

Залучення фінансування для реалізації проектів енергозбереження здійснюється за допомогою таких інструментів.

2.1. Донорські гранти

Зазвичай грантові кошти на впровадження інфраструктурних інвестиційних проектів надаються містам та підприємствам – учасникам проектів міжнародної технічної допомоги, завданнями яких це передбачено. Оскільки грант є безповоротним цільовим фінансуванням, то виділення грантових коштів для фінансування інвестиційних проектів є вкрай обмеженим й здебільшого спрямованим на фінансування невеликих демонстраційних проектів, та/або на проведення передпроектних досліджень.

Проте за умови розширення повноважень і підвищення ефективності роботи енергоменеджменту міста існує досить велика вірогідність залучення грантових коштів в короткостроковому і середньостроковому плановому періоді для фінансування м'яких заходів, демонстраційних і пілотних проектів. Це найбільш прийнятне джерело в короткостроковому періоді, тому місцевій владі та керівництву підприємств теплопостачання необхідно активізувати роботу по залученню максимального об'єму грантових коштів в енергоефективність міста [4, с. 1].

2.2. Кредити та лізинги

2.2.1. Кредити міжнародних фінансових та кредитних організацій

Інструментом фінансування середньострокових і довгострокових інвестиційних проектів у сфері споживання теплової енергії є кредити міжнародних фінансових інститутів і іноземних державних установ, таких як Світовий банк, МФК, ЄБРР, ЕІБ, КфВ тощо.

Іноземні фінансові інститути, які готові надавати кредити без державних гарантій, вимагають або міську (муніципальну) гарантію, надання якої заборонено законом (за винятком кредитів міжна-

родних фінансових інститутів та іноземних державних установ), або, як і українські банки, забезпечення виконання зобов'язань за кредитами у формі застави нерухомого майна, що належить підприємству (за наявності ліквідного майна, приватизацію якого не заборонено законом) чи територіальній громаді, процедура оформлення якої є складною і передбачає прийняття рішення сесії міської ради про надання в заставу нерухомого майна, що є об'єктами комунальної власності територіальної громади.

Міжнародне кредитування проектів вимагає значних витрат часу і залучення зовнішніх консультантів. Коли настає фаза реалізації проекту, можуть з'явитися специфічні проблеми з складнішими наслідками, ніж на стадії проектування [4, с. 1].

2.2.2. Кредити вітчизняних банків

Для ефективного процесу банківського кредитування енергоефективності і банк, і позичальники мають дійти згоди щодо обсягу позики, термінів, наявності страхування та гарантій. У цьому контексті важливим є дослідження відповідних видів кредитів, серед яких проектне і венчурне кредитування, фінансовий лізинг, франчайзинг [5, с. 3].

Держенергоефективності України розроблено механізм підтримки об'єднань співвласників багатоквартирних будівель до впровадженню заходів з енергозбереження. Він полягає у відшкодуванні частини суми кредиту, залученого ОСББ на впровадження заходів з енергозбереження, а саме на придбання енергоефективного обладнання та матеріалів.

2.2.3 Лізинг

В залежності від поставлених цілей, об'єктів, суб'єктів та, відповідно, до діючого законодавства країни, де реалізується енергозберігаючий проект, обирається найбільш оптимальна схема для здійснення лізингових операцій.

Для реалізації енергозберігаючих проектів у ринковій економіці використовуються такі схеми лізингових операцій:

- двостороння лізингова операція придбання енергозберігаючого обладнання;
- трьохстороння лізингова операція з попереднім обранням виробника енергозберігаючого обладнання;

– трьохстороння лізингова операція без попереднього обрання виробника енергозберігаючого обладнання;

– трьохстороння схема лізингова операція без посередництва [6, с. 1].

2.3. Енергетичний перформанс-контрактинг (англ. Energy Performance Contracting, скорочено ЕРС) – проект повністю реалізується компанією-підприємцем, а всі витрати на розробку і реалізацію проекту компенсуються за рахунок коштів, зекономлених в результаті енергозберігаючих заходів. ЕРС зазвичай здійснюється спеціалізованою енергосервісною компанією (ЕСКО). Практика ЕРС вперше була здійснена в США та Канаді. При цьому об'єктами для реалізації ЕСКО були системи енергопостачання промислових, громадських, урядових, муніципальних та приватних об'єктів. Цікавий досвід впровадження ЕРС є в багатьох країнах Європи [7, с. 2].

Основні кроки по впровадженню енергоефективних проектів на основі ЕСКО-механізму:

1. Розробка проектів або бізнес-планів, націлених на зниження енергоспоживання окремо взятого об'єкту: проведення енергетичного аудиту для оцінки затрат енергоресурсів та визначення потенціалу енергозбереження; впровадження проектів теплової санації будівель та споруд; впровадження проектів модернізації систем тепло забезпечення з використанням альтернативних джерел енергії;
2. Підбір джерел і схем фінансування для реалізації енергоефективних проектів;
3. Поставка обладнання, будівельно-монтажні та пусконаладжувальні роботи;
4. Обслуговування, експлуатація та поточні ремонти змонтованого обладнання.

З таблиці 1 видно, що існує досить великий вибір інструментів фінансування енергозбереження в житлових та громадських будівлях. Проте схеми використання даних інструментів ще не до кінця опрацьовані і визначені законодавчо. Крім того, власники будівель дуже погано поінформовані про наявні можливості фінансування.

Висновки і пропозиції. При оцінюванні проектів енергоефективності необхідно враховувати і

Таблиця 1

Основні джерела та інструменти фінансування енергоефективних проектів в житлових та громадських будівлях

	Джерела фінансування		Можливості застосування	
	Власні кошти	Залучені кошти	Власні кошти	Залучені кошти
Інструменти	1.1. Цільові внески співвласників багатоквартирних будинків	2.1. Донорські гранти	Масштаби модернізації залежать від платоспроможності мешканців будинку	Здебільшого спрямовані на фінансування невеликих демонстраційних проектів
	1.2. Дольова участь		Проекти фінансуються як за рахунок власних коштів мешканців будинку, так і з залученням коштів міського, державного бюджетів, приватних інвестицій та коштів міжнародних фінансових організацій	
	1.3. Державні цільові програми	2.2.1. Кредити міжнародних фінансових та кредитних організацій	Отримання бюджетного фінансування є тривалим у часі та достатньо бюрократизованим процесом	Вимагає значних витрат часу і залучення зовнішніх консультантів
	1.4. Міські цільові програми	2.2.2. Кредити вітчизняних банків	Обмеженість коштів; може виявитися недоступним для великомасштабних проектів	Діє механізм компенсації частини суми кредитів, взятих на впровадження заходів з енергозбереження
	1.5. Револьверний фонд фінансування проектів	2.2.3 Лізинг	Схеми використання ще не до кінця опрацьовані і визначені законодавчо	В залежності від поставлених цілей обирається найбільш оптимальна схема для здійснення лізингових операцій.
	1.6. Власні кошти підприємств теплопостачання, короткострокові інвестиційні проекти	2.3. Енергетичний перформанс-контрактинг	Підприємства теплопостачання в більшості збиткові, хоча планований прибуток мав би бути найбільш доступним джерелом інвестування	Проект повністю реалізується компанією-підприємцем, а всі витрати компенсуються за рахунок зменшення витрат

питання, що не відносяться до енергетичних характеристик. Найбільш важливими з них є: фінансові показники, неенергетичні вигоди (наприклад, природоохоронні), можливість залучення фінансування, чи то державне, чи комерційне.

За рахунок бюджетного фінансування та коштів міжнародних фінансових компаній можна реалізувати тільки пілотні проекти або забезпечити співфінансування проектів, щоб знизити ризики приватних інвесторів.

Список літератури:

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» / Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1991. – № 47. – С. 647.
2. Закон України «Про енергозбереження» / Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1994. – № 30. – С. 283.
3. Правила утримання житлових будинків та прибудинкових територій, затверджені Наказом Деявного комунального господарства України від 17.05.2005 р. № 76.
4. Тормосов Р.Ю. Комплексний аналіз джерел фінансування муніципальних енергетичних інвестиційних проектів у сфері виробництва транспортування та постачання теплової енергії / Р. Ю. Тормосов // Ефективна економіка. – 2010. – № 11.
5. Гаприндашвілі Б.В. Роль банківського кредитування заходів з енергоефективності промислових підприємств України/ Б.В. Гаприндашвілі // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 6. – С. 196–198.
6. Чевганова В.Я., Петрова А.О. Фінансування проектів з енергозбереження шляхом використання схем лізингових операцій: вітчизняний та закордонний досвід / В.Я. Чевганова, А.О. Петрова // Ефективна економіка. – 2014. – № 11.
7. Коpecь Г.Р. Застосування механізмів фінансового посередництва при впровадженні проектів з енергозбереження і енергоефективності. / Г.Р. Коpecь // Управління у сфері фінансів, страхування та кредиту: тези доповіді всеукраїнської науково-практичної конференції. – 2009. – С. 95–97.

Федорук М. И.

Национальный лесотехнический университет

ИНВЕСТИРОВАНИЕ В ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ В ЖИЛЫХ И ОБЩЕСТВЕННЫХ ЗДАНИЯХ

Резюме

Исследован процесс инвестирования в энергосбережение в жилых и общественных зданиях. Описан актуальный перечень основных источников и инструментов финансирования энергосберегающих проектов. Дается характеристика основных источников и инструментов инвестирования в энергосбережение в жилых и общественных зданиях в Украине.

Ключевые слова: инвестирование, энергосбережения, жилые и общественные здания, инструменты инвестирования.

Fedoruk M. I.

National Forestry University

INVESTING IN ENERGY SAVING IN RESIDENTIAL AND PUBLIC BUILDINGS

Summary

The process of investment in energy efficiency in residential and public buildings was investigated. We describe the actual list of the main sources of funding instruments and energy saving projects. Delivered description of the major sources and tools of investment in energy efficiency in residential and public buildings in Ukraine.

Keywords: investment, energy, housing and public buildings, investment tools.

РОЗДІЛ 7

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.526(045)

Юрчик І. Б.

Хмельницький національний університет

ПРОБЛЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ У НЕФОРМАЛЬНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

У статті розкрито сутність зайнятості населення у неформальному секторі економіки та неформальної зайнятості. Визначено причини поширення неформальної зайнятості та її наслідки. Обґрунтовано необхідність удосконалення інституціонального середовища країни та визначено дієві заходи щодо стимулювання переходу із неофіційної до формальної зайнятості.

Ключові слова: неформальна зайнятість, зайняті у неформальному секторі економіки, інституціональне середовище.

Постановка проблеми. Формування політики у сфері ринку праці потребує наявності надійних статистичних даних не лише про обсяги попиту та пропозиції робочої сили, а і щодо сегментації зайнятості населення за секторами економіки та характером праці. Зобов'язання Міжнародної організації праці (МОП) та країн-членів щодо забезпечення гідної праці для всіх категорій зайнятих зумовлюють необхідність розробки інтеграційної стратегії щодо найбільш уразливих та незахищених форм зайнятості. Найбільший дефіцит гідної праці існує там, де робота виконується поза сферою правових та інституційних рамок. Це зумовлює особливу актуальність дослідження всіх форм зайнятості, які не охоплюються зовсім або охоплюються неповною мірою чинним трудовим законодавством чи іншими нормативно-правовими актами. Стратегія національної безпеки України розглядає поширення «тіньової» зайнятості як загрозу національним інтересам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем зайнятості населення у неформальному секторі економіки приділяється все більше уваги науковцями, що спричинено зростанням обсягів неформальної зайнятості, відпливу кваліфікованих кадрів із офіційного сектору економіки до неофіційного, фінансовими втратами держави, а також, незадоволеністю населення реальною ситуацією на ринку праці. Вагомий внесок у дослідження проблем ринку праці належить таким науковцям: Д. Богині, О. Макаровій, Е. Лібановій, І. Петровій, І. Кравченко, В. Мортікову, В. Нижнику, В. Онікієнку, В. Онищенко, В. Петюху, А. Ткачу, М. Соколику, Я. Вітковському, І. Масаковій та іншим.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну увагу, приділену вивченню даного питання як науковцями, так і управлінцями різних рівнів, залишається невирішеним інституціональний аспект функціонування ринку праці; пошук шляхів подолання зайнятості населення у неофіційному секторі; не до кінця досліджено причини переходу із офіційної до тіньової зайнятості; не визначено дієві заходи щодо стимулювання переходу із неофіційної до формальної зайнятості, тому ці питання потребують подальшого дослідження.

Мета статті. Головною метою статті є дослідження зайнятості населення у неформальному

секторі національної економіки, пошук можливих шляхів зменшення кількості зайнятих у неофіційному секторі економіки і сприяння переходу до легальної зайнятості.

Виклад основного матеріалу. На 90-й сесії Міжнародної конференції праці (червень 2002 р.) було ухвалено Резолюцію про гідну працю та неформальну економіку, де під неформальною економікою мається на увазі будь-яка економічна діяльність працівників або виробничих одиниць, що за законодавством або на практиці не охоплена або недостатньо охоплена формальними нормами. Така діяльність перебуває за межами сфери дії законодавства, оскільки не регулюється на законодавчому рівні, або законодавчі норми існують, але на практиці не виконуються чи їх дотримання надто обтяжливе. Водночас Резолюція зазначає, що неформальну економіку слід відрізняти від злочинної та нелегальної діяльності, оскільки останні є предметом кримінального права і не належать до сфери регулювання трудового чи господарського права.

Концептуально вирізняють зайнятість у неформальному секторі і неформальну зайнятість. За висновками МОП, зайнятість у неформальному секторі найбільше поширена в країнах з недостатньо розвинутими економіками, що неспроможні забезпечити адекватну зайнятість і соціальний захист від безробіття, насамперед у країнах зі швидко зростаючим населенням. Типовими видами діяльності неформального сектора є неоплачувана робота в сімейному бізнесі, випадкова оплачувана робота, надомна робота, вулична торгівля. Неформальна зайнятість існує як у неформальному, так і у формальному секторах економіки. Вона охоплює всі види нестандартної роботи і включає всіх зайнятих, які юридично або фактично не є суб'єктами національного трудового законодавства, системи оподаткування доходів та соціального захисту. Сучасна глобалізована економіка зумовлює подальшу «неформалізацію» зайнятості навіть у розвинутих країнах через поширення тимчасової роботи, зайнятості неповний робочий час, дистанційної роботи, субконтрактів та інших форм гнучкої зайнятості. Стосовно країн з перехідними економіками, то головними факторами поширення неформальної зайнятості є намагання ухилитися від високого фіскального навантаження податками та соціальними внесками (у тому числі шляхом приховування частини зарплат)

та недовіру до органів державного управління. Незважаючи на різноманітність проявів, спільною «базовою» рисою неформальної зайнятості є вразливість, оскільки ці особи не мають доступу до сучасного ринку капіталів, формальної системи виробничого навчання, соціального страхування та юридичного захисту. Тому статистичне спостереження неформальної зайнятості має важливе значення не лише для вдосконалення політики зайнятості та статистики національних рахунків, а і для формування та реалізації програм подолання бідності, сприяння розвитку малого та середнього підприємництва, зростання продуктивності та соціально-економічної стратегії розвитку загалом, зокрема створення нових робочих місць. Рівень неформальної зайнятості включено до системи індикаторів гідної праці за ключовим виміром «Можливість зайнятості», оскільки цей показник є важливим індикатором якості зайнятості як для розвинутих та перехідних країн, так і для країн, що розвиваються. З 2000 року по теперішній час дані щодо зайнятості населення у неформальному секторі економіки отримуються за результатами вибіркового обстеження населення (домогосподарств) з питань економічної активності, на основі відповідної методики [1].

Неформальний сектор охоплює усі робочі місця на підприємствах неформального сектора, або всіх осіб, які впродовж визначеного періоду були зайняті на підприємствах неформального сектору, незалежно від їх статусу зайнятості та від того, було це їх основною чи додатковою роботою. Визначення неформального сектора базується на характерних особливостях виробничих одиниць (підприємств), що, згідно з термінологією та класифікаціями Системи національних рахунків, є некорпоратизованими приватними підприємствами та утворюють частину сектора домогосподарств. Некорпоратизовані приватні підприємства – це виробничі одиниці, що не становлять юридичної особи, окремої від своїх власників; основні засоби та інші активи належать не виробничим одиницям, а їх власникам; такі виробничі одиниці не можуть від свого імені взаємодіяти з іншими виробничими одиницями, брати участь у трансакціях, укладати угоди або брати якісь зобов'язання. До неформального сектора відносять незареєстровані та/або дрібні за розміром некорпоратизовані приватні підприємства, що виробляють товари, послуги для продажу чи обміну. Зазвичай це маломасштабна діяльність із низьким рівнем організації; трудові відносини базуються здебільшого на нерегулярній зайнятості, родинних або особистих стосунках.

Серед підприємств неформального сектора вирізняють два типи:

1) неформальні підприємства осіб, які працюють за власний рахунок – залежно від національних умов усі або тільки ті, що не зареєстровані відповідно до вимог національного законодавства (господарського, комерційного, податкового, соціального права тощо);

2) підприємства неформальних роботодавців, що відповідають одному чи більше з трьох нижче наведених критеріїв:

– дрібний розмір підприємства за числом зайнятих (розмір може визначатися за кількістю постійних найманих працівників, або за загальною кількістю найманих працівників, або за загальним числом працівників, включаючи самого підприємця, партнерів по бізнесу та членів сім'ї, що беруть участь у виробництві, допомагають у власній справі);

– відсутність реєстрації підприємства;

– відсутність реєстрації найманих працівників підприємства (відсутність трудових угод, що передбачають сплату роботодавцем податків та внесків по соціальному страхуванню та захист з боку трудового законодавства) [2].

Таким чином, неформальна зайнятість визнається як загальна кількість неформальних робочих місць на підприємствах формального чи неформального секторів або у домогосподарствах упродовж звітного періоду і охоплює такі категорії зайнятих:

– осіб, які працюють за власний рахунок (самозайнятих), та роботодавців, які працюють на власних підприємствах у неформальному секторі;

– безкоштовно працюючих членів сімей, незалежно від того, працюють вони на підприємствах формального чи неформального секторів;

– найманих працівників, які виконують неформальні роботи, тобто не охоплені правовим чи соціальним захистом як працюючі особи, не мають права на інші пільги, пов'язані із зайнятістю (наприклад завчасне повідомлення про звільнення, вихідна допомога, щорічна оплачувана відпустка або лікарняний), а також наймані домашні працівники у домогосподарствах;

– членів неформальних виробничих кооперативів;

– самозайнятих працівників, що виробляють товари виключно для власного кінцевого споживання домогосподарства (якщо вони враховуються в зайнятому населенні).

Отже, для зайнятості у неформальному секторі економіки характерні такі риси: відсутність факту офіційної реєстрації діяльності, а отже і відсутність будь-якого правового або соціального захисту з боку держави чи профспілки; низький рівень продуктивності праці, використання застарілих і шкідливих технологій виробництва; низький рівень доходів працівників; переважання самозайнятості; неможливість виходу виробників на організовані ринки, відмова у кредитуванні [3].

Щоб вижити в сучасних умовах господарювання, значна частина населення України змушена шукати додаткові джерела заробітку, якими нерідко стають доходи від неформальної зайнятості. По суті, це прояв механізму саморегуляції економіки, вимушена форма адаптації населення до сформованої соціально-економічної ситуації.

Так, у 2014 році кількість зайнятого населення, яке працювало на неформальних робочих місцях, становило 4,5 млн, або 25,1% від загальної кількості зайнятого населення (рис. 1) [4].

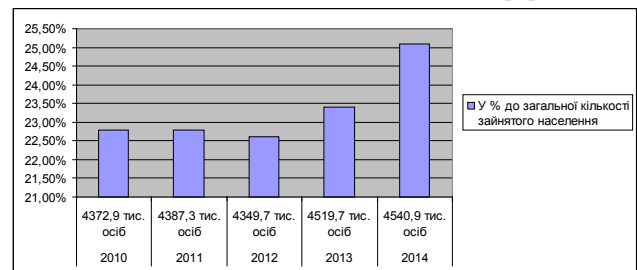


Рис. 1. Кількість зайнятих у неформальному секторі економіки у 2010–2014 рр. [4]

За статусами зайнятості неформальні трудові відносини переважали у секторі самостійної зайнятості, де частка неформально зайнятого населення складала 72,7%, а серед працюючих за наймом – 16,1%. Більше половини неформально зайнятих осіб (50,6%) були мешканцями сільської місцевос-

ті. Крім того, чоловіки порівняно із жінками були більш схильні працювати неформально (57,7%) [4].

Аналіз неформальної зайнятості у розрізі вікових груп свідчить, що найвищий її рівень характерний для осіб у віці 15-24 роки (33,2%) та у віці 60-70 років (41,1%). Ці категорії населення найбільш вразливі та соціально незахищені в сучасних умовах господарювання. Поширення неформальної зайнятості серед осіб пенсійного віку насамперед спричинене низьким рівнем пенсійного забезпечення, що спонукає їх до пошуку неформальних джерел отримання додаткових засобів існування. А молодіжний характер неформальної зайнятості проявляється в додатковому заробітку під час здобуття освіти. При цьому у 2014 році серед неформально зайнятого населення 68,3% складали особи, які мали професійно-технічну та повну загальну середню освіту, а серед офіційно зайнятого населення переважали особи з вищою освітою – 61,6%.

За видами економічної діяльності у 2014 році, серед неформально зайнятих осіб, значна частка була зайнята у сільському, лісовому та рибному господарстві (40,2%), в оптовій та роздрібній торгівлі – 21,8%, в будівництві – 15,3% (рис. 2).

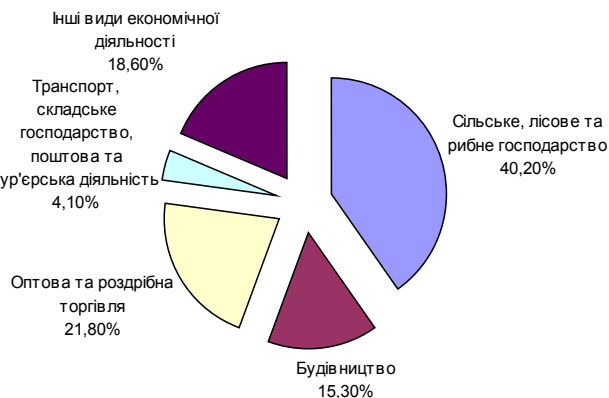


Рис. 2. Неформальна зайнятість населення за видами економічної діяльності у 2014 році [4]

Основними причинами поширення неформальної зайнятості населення стали:

- низький рівень життя населення, що спричиняє розвиток прихованих видів економічної діяльності;
- високе навантаження на фонд заробітної плати;
- високі податки на прибуток, додану вартість, обов'язкові платежі до бюджету та страхові внески тощо, що призводить до тінізації економіки;
- відсутність підходящого місця роботи, а відтак орієнтація частини населення на отримання доходів будь-яким способом;
- ступінь довіри громадян до суспільного устрою.

Список літератури:

1. Методологічні положення щодо визначення неформальної зайнятості населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lv.ukrstat.gov.ua/ukr/themes/18/metod_16.pdf.
2. Ангелко І.В. Неформальна зайнятість населення України в сучасних умовах господарювання / І.В. Ангелко // Український соціум. – 2010. – № 3 (34). – С. 124-132.
3. З.Ведерніков М.Д. Неформальний сектор в структурі національного ринку праці / М.Д. Ведерніков // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 6, Т. 2. – С. 189-192.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Качала Т.М. Сучасні проблеми інституційного розвитку України / Т.М. Качала // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 2. – С. 48-49.
6. Ховрак І.В. Інституціоналізм: теорія, методологія, значення // І.В. Ховрак, А.А. Пономаренко // Економіка, фінанси, право. – 2011. – № 11-12. – С. 23-28.

Варто відзначити, позитивні та негативні наслідки поширення неформальної зайнятості. Позитивним вважається: задоволення потреб видів економічної діяльності, що розвиваються, у робочій силі; стримування зростання соціальної напруженості під час безробіття; можливості більш повного задоволення споживчого попиту населення країни. Разом з тим неформальна зайнятість супроводжується негативними наслідками як для держави, так і для працівника. Так, держава недоотримує значний обсяг податків, частину яких можна було б спрямувати на розвиток соціальної сфери, що позначається на життєвому рівні всього населення. За наявності в обігу офіційно не облікованих грошових потоків ускладнюється контроль за грошовою масою та її структурою, планування грошової емісії тощо. Для працівників, зайнятих у неформальному секторі економіки, відсутні реальні соціальні гарантії (пенсійного забезпечення, права на допомогу з тимчасової непрацездатності, на оплачувану відпустку, на допомогу з безробіття, на охорону праці тощо), контроль за умовами праці; така зайнятість не гарантує одержання трудових доходів; робота неформально зайнятих працівників не зараховується до трудової стажу.

Висновки і пропозиції. Проблема неформальної зайнятості неможливо вирішити намаганнями конкретного працівника чи роботодавця, досягнення позитивного результату можливе тільки шляхом реформування на державному рівні [5-11]. Необхідно здійснювати стимулювання переходу працівників із тіньового сектору до офіційного. Базою для цього може стати впровадження оновленої системи соціального страхування, котра міститиме в собі і медичне страхування працівників. Головною передумовою для зменшення чисельності зайнятих у неформальному секторі економіки, як показує світова практика, є сприяння розвитку малого підприємництва. Домогтися розвитку малого підприємництва можливо шляхом зменшення податкового навантаження, спрощення процедури реєстрації і ліцензування діяльності, надання пільг тим роботодавцям, котрі створюють робочі місця, звільнення від податкового пресу частки прибутку, що йде на розширення виробництва та створення нових робочих місць. Важливим напрямом легалізації зайнятості є загальне розширення попиту на робочу силу в офіційній економіці, розвиток виробництва, розширення можливості працевлаштування у сфері формальної зайнятості, а також зростання оплати праці й прибутків у всіх сферах і видах економічної діяльності.

Отже, в цілому економічна політика держави має бути спрямована не на боротьбу з цією об'єктивно існуючою проблемою, а на удосконалення інституціонального середовища країни, в результаті чого стало б не вигідно займатися тіньовою економічною діяльністю. Тобто необхідно створити таке інституціональне середовище, в якому тіньова економіка, а відповідно, і зайнятість у неформальному секторі економіки була б неефективною.

7. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт; Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 188 с.
8. Зиновьев И.Ф. Формирование и реализация кадрового экономического потенциала в аграрной сфере: моногр. / И.Ф. Зиновьев. – Симф.: Феникс, 2009. – 407 с.
9. Архієреєв С.І. Інституційна складова ринку праці як фактор зниження трансакційних витрат в трансформаційній економіці / С.І. Архієреєв, А.В. Глушач // Вісник НТУ «ХПІ»: [зб. наук. праць]. – 2012. – № 5. – С. 121-135.
10. Цимбал О.І. Регулювання збалансованого розвитку формальних та імпліцитних структур інституалізації відтворювального простору ринку праці / О.І. Цимбал // Зайнятість та ринок праці. – 2009. – № 21-22. – С. 25-40.
11. Гордєєв О. Концептуальні підходи до сутності інституційного механізму / О. Гордєєв // Публічне адміністрування: теорія та практика. – 2012. – № 3 (11). – С. 36-42.

Юрчик И. Б.

Хмельницкий национальный университет

ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В НЕФОРМАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Резюме

В статье раскрыта сущность занятости населения в неформальном секторе экономики и неформальной занятости. Определены причины распространения неформальной занятости и ее последствия. Обоснована необходимость усовершенствования институциональной среды страны и определены действенные меры относительно стимулирования перехода из неофициальной к формальной занятости.

Ключевые слова: неформальная занятость, занятые в неформальном секторе экономики, институциональная среда.

Yurchyk I. B.

Khmelnytsky National University

PROBLEM OF EMPLOYMENT IN THE INFORMAL ECONOMY

Summary

The article reveals the essence of employment in the informal sector of the economy and the phenomenon of informal employment. The reasons of distribution of informal employment and her consequences are certain. The topic substantiates the mandatory improvement of the institutional environment in the country and insists on the effective measures to stimulate the transition from informal to formal employment.

Keywords: informal employment, employed in the informal economy, institutional environment.

РОЗДІЛ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.71

Костенко В. В.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ДОПУСК БАНКІВ НА РИНОК ЯК ПРЕВЕНТИВНИЙ ЗАХІД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Досліджено особливості процесу реєстрації банків та ліцензування банківської діяльності в Україні. Розглянуто останні зміни до нормативно-правових актів щодо реєстрації банків. Подано динаміку отримання ліцензій банками України.

Ключові слова: реєстрація банків, банківська ліцензія, статутний капітал, юридична особа, Національний банк України.

Постановка проблеми. Процес реєстрації та ліцензування банків відіграє фундаментальну роль у створенні умов розвитку надійної та стабільної банківської системи, регулюючи доступ на ринок банківських послуг та фінансовий ринок. Отримання банком ліцензії фактично дає установі право з цього моменту залучати кошти від вкладників та розміщувати їх на власний ризик. Ця процедура має ключове значення в побудові стабільності не тільки окремого банку, але й банківської системи загалом. Процес реєстрації та ліцензування покликаний забезпечити стабільність розвитку комерційних банків, створити конкурентоспроможне середовище для їх функціонування, не допустити в банківський сектор слабких елементів, що можуть негативно вплинути як на рівень довіри населення – основного споживача банківських послуг, так і на загальний рівень розвитку банківської системи, стримувати її розвиток і процеси інтеграції у світовий економічний простір.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика, що притаманні процесу реєстрації банків та ліцензування банківської діяльності, присвячені праці багатьох науковців. Важливий внесок у дослідження процесу допуску банків на ринок зробили такі вітчизняні вчені, як А. Мороз, М. Савлук, М. Пуховкіна, В. Міщенко, Л. Конопатська, М. Гойванюк та інші. Однак, незважаючи на значний доробок учених, зміни, які відбуваються у банківській системі, в економічному та політичному житті України, зумовлюють необхідність поглибленого дослідження вимог, що встановлюються до новостворених банків в Україні.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Важливо осмислити зміст внесених змін до нормативно-правових актів щодо реєстрації банків та ліцензування банківської діяльності в Україні, що внесені Національним банком України у 2014–2015 рр.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є пошук шляхів удосконалення процесу реєстрації та ліцензування банків в Україні, що є запорукою стабільного функціонування банківської системи загалом.

Виклад основного матеріалу. Реєстрація банків та ліцензування банківської діяльності є одним з методів банківського регулювання та нагляду, що покликаний обмежувати або розширювати банківську діяльність згідно з вимогами чинного законодавства та нормативних актів Національного банку України.

В Україні банки та їх відокремлені підрозділи створюються відповідно до Цивільного кодексу України (від 16.01.2003 № 435-IV), Господарського кодексу України (від 16.01.2003 № 436-IV), Законів України «Про банки і банківську діяльність» (від 07.12.2000 № 2121-III), «Про акціонерні товариства» (від 17.09.2008 № 514-VI), «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців» (від 15.05.2003 № 755-IV), законодавства України про кооперацію, інших актів законодавства України, у тому числі нормативно-правових актів Національного банку України. Більш детально регламентує процес реєстрації та ліцензування банківської діяльності Положення про порядок реєстрації та ліцензування банків, відкриття відокремлених підрозділів (затверджене Постановою Правління НБУ від 08.09.2011 № 306) [7].

В Україні банки можуть створюватися (за організаційно-правовою формою діяльності) у формі публічного акціонерного товариства та кооперативного банку. За формою власності вони можуть бути державними та з колективною формою власності. За функціональним призначенням та спеціальним статусом можуть діяти санаційні банки. Допускаються на банківський ринок також філії іноземних банків.

Учасниками банку є засновники банку, акціонери банку – публічного акціонерного товариства (пайовики кооперативного банку). Учасниками банку можуть бути юридичні та фізичні особи, резиденти та нерезиденти, а також держава в особі Кабінету Міністрів України або уповноважених ним органів.

Державна реєстрація юридичної особи, яка має намір здійснювати банківську діяльність, проводиться відповідно до законодавства з питань державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців. Для проведення державної реєстрації юридична особа, яка має намір здійснювати банківську діяльність, має подати пакет документів, визначених у Законі України «Про банки і банківську діяльність». Але перш за все НБУ повинен прийняти рішення про погодження статуту юридичної особи, яка має намір здійснювати банківську діяльність.

Однією із ключових умов стабільності майбутнього комерційного банку є наявність у нього статутного капіталу, який являє собою вартість вкладів акціонерів (засновників, учасників) банку, внесених з метою формування його активів для

початку чи подальшої банківської діяльності, а також гарантування інтересів вкладників та кредиторів банку. Відповідно до частини першої статті 31 Закону «Про банки і банківську діяльність», мінімальний розмір статутного фонду банку на момент його реєстрації не може бути меншим, ніж 500 мільйонів гривень [6]. Із доведенням обсягу статутного капіталу банків України до нових встановлених НБУ мінімальних вимог стає неможливим вихід на ринок кишенькових тимчасових банків, які створюються для обслуговування однієї організації. Для діючих банків задоволення вимоги НБУ щодо підвищення статутного капіталу призведе до підвищення нормативу ліквідності, а для ненадійних банків це може призвести до пониження їх дохідності і, як наслідок, виходу з ринку, банкрутства.

Національний банк України має право встановлювати для окремих юридичних осіб, які мають намір здійснювати банківську діяльність, залежно від їх спеціалізації диференційований мінімальний розмір статутного капіталу на момент їх державної реєстрації, але не нижче 500 мільйонів гривень.

Формування статутного капіталу та капіталізація банку здійснюються шляхом грошових внесків. Грошові внески для формування та збільшення статутного капіталу банку резиденти України здійснюють у гривнях, а нерезиденти – в іноземній вільно конвертованій валюті або у гривнях. Статутний капітал банку не повинен формуватися з невідтверджених джерел. Забороняється використовувати для формування капіталу банку бюджетні кошти, якщо такі кошти мають інше цільове призначення.

Інформація про акціонерів банку, особливо в частині власників значної частки банку, з'ясування питань, чи не планується використати його для здійснення протизаконної діяльності є дуже важливим етапом пруденційного нагляду як на етапі заснування банку, так і в процесі його діяльності.

Метою наглядових органів є виявити походження коштів юридичних осіб, які претендують на участь у капіталі банківської установи. Важливим критерієм, є фінансовий стан засновника: відсутність заборгованості за платежами до бюджету, позитивний фінансовий результат, позитивна величина чистих активів.

У системі контролю правомірності участі в капіталі банку одним з пріоритетних питань є концентрація капіталу. Йдеться про можливість володіти інформацією про реальних власників конкретного банку. При здійсненні такого роду контролю ступінь уваги наглядових органів до правомірності участі в капіталі залежить від тієї частки, на яку претендує майбутній акціонер. При цьому на практиці виникають проблеми із з'ясуванням реальних взаємозв'язків між конкретними учасниками банку і їх частками в статутному капіталі,

зокрема у тому разі, коли формально особи-засновники різні, а реально – це одна група осіб через споріднені зв'язки та участь у капіталах підприємств тощо. Тому, якщо йдеться про реальний контроль, то для наглядових органів українською важливо розробити моніторинг взаємозв'язаних учасників капіталу банку [3, с. 62]. Моніторинг має включати в себе процедуру перевірки підпорядкованості підприємств пов'язаних учасників капіталу банку, що надасть можливість виявити фінансові зв'язки та зобов'язання між ними. Національному банку України варто створити базу даних, яка б містила дані про учасників банку, що мають заборгованість за отриманими кредитами у збанкрутілих банках і разом з тим є учасниками в інших банках чи мають наміри стати ними в новостворюваних комерційних банках.

Регулювання допуску комерційних банків на ринки здійснюється за допомогою процесу ліцензування. Юридична особа, яка має намір здійснювати банківську діяльність, зобов'язана протягом року з дня державної реєстрації подати Національному банку України документи для отримання банківської ліцензії.

Національний банк у разі прийняття рішення про надання банківської ліцензії видає голові правління банку або уповноваженій особі (на підставі належним чином оформленої довіреності) банківську ліцензію або надсилає територіальному управлінню Національного банку за місцезнаходженням банку для видачі керівникові або уповноваженій особі.

Керівниками банку є голова, його заступники та члени ради банку, голова, його заступники та члени правління (ради директорів), головний бухгалтер, його заступник, керівники відокремлених підрозділів банку.

Керівниками банку мають бути дієздатні фізичні особи, які відповідають таким вимогам:

- 1) наявність вищої економічної, юридичної освіти чи освіти у галузі управління залежно від займаної посади (ця вимога не застосовується до членів спостережної ради банку);
- 2) стаж роботи у банківській системі за відповідним фахом не менше трьох років (ця вимога не застосовується до членів спостережної ради банку);
- 3) бездоганна ділова репутація.

Законодавчо визначено, що керівниками банку не можуть бути особи, які займали посади Голови Національного банку, заступників Голови Національного банку, керівників структурних підрозділів, які за посадою входили до складу Правління Національного банку, та членів Ради Національного банку, якщо з дня припинення їх повноважень не минув один рік [6].

Національний банк надає письмову згоду на заступлення кандидатів на посади голови правління та головного бухгалтера банку, а також для державного банку – голови і членів виконавчого органу та головного бухгалтера, а також визначає відповідність професійної придатності та ділової репутації інших керівників банків, та керівника служби внутрішнього аудиту або осіб, які виконують свої обов'язки більше одного місяця.

Одночасно з прийняттям рішення про надання банківської ліцензії, НБУ вносить відомості про юридичну особу до Державного реєстру банків, після чого юридична особа набуває статусу банку і має право здійснювати банківську діяльність. Для здійснення валютних операцій банк пови-

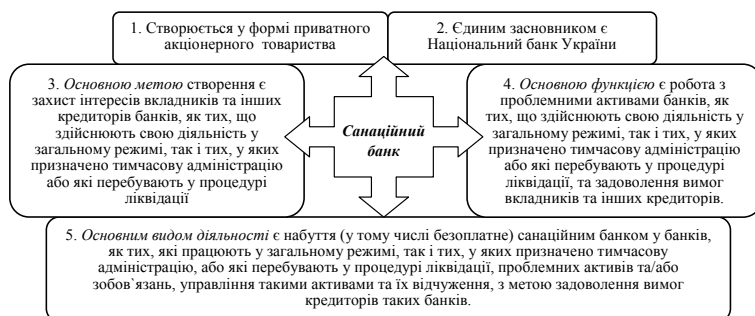


Рис. 1. Особливості функціонування санаційного банку [8]

нен отримати генеральну ліцензію на здійснення валютних операцій.

Іноземний банк має право на відкриття філії в Україні. Філія, іноземного банку має право розпочати діяльність в Україні після її акредитації Національним банком. Ця процедура здійснюється шляхом внесення відповідного запису до Державного реєстру банків та видачі банківської ліцензії. Акредитація філії іноземного банку є підставою для здійснення нею банківської діяльності. Для цього уповноважена особа філії іноземного банку подає до Національного банку визначений на законодавчому рівні пакет документів [7].

В Україні можуть функціонувати банки зі спеціальним статусом – санаційні банки. На сьогодні ліцензією санаційного банку володіє лише один банк – акціонерне товариство «РОДОВІД БАНК».

Незважаючи на досить поширене застосування проблемними банками реструктуризації проблемної заборгованості, сьогодні все частіше йдеться про надання регулятору повноважень проводити операції з продажу активів і передавання зобов'язань стосовно активів і пасивів проблемних банків. Це могли б робити тимчасові адміністратори до закриття банку (операції з відчуження активів та/або зобов'язань відкритого банку) або після закриття та ліквідації банку (операції з відчуження активів та/або зобов'язань закритого банку) під керівництвом підрозділу з антикризового управління Національного банку України. З цією метою Кабінет Міністрів України за поданням Національного банку України, узгодженим з Комітетом Верховної Ради України з питань фінансів і банківської діяльності, має право створювати санаційний банк («брідж-банк»), який не є учасником Фонду гарантування вкладів фізичних осіб.

Статистичні матеріали, оприлюднені Національним банком, дають можливість констатувати, що динаміка отримання ліцензій банками була позитивною ще в період кризи, тобто 2008–2009 рр. Таке збільшення кількості новостворених банків було пов'язане з динамічним розвитком банківської системи нашої країни, збільшенням у ній частки іноземного капіталу. Починаючи з 2009 року кількість банків, що мають ліцензію, зменшилася, а упродовж 2011–2013 рр. була незмінною. Але ситуація суттєво змінилася у 2014 році і з 180 існуючих на початок 2015 року ліцензій НБУ на здійснення банківської діяльності мали 163 банки, а вже на початок травня – 145, у тому числі один банк володіє ліцензією санаційного банку [4].

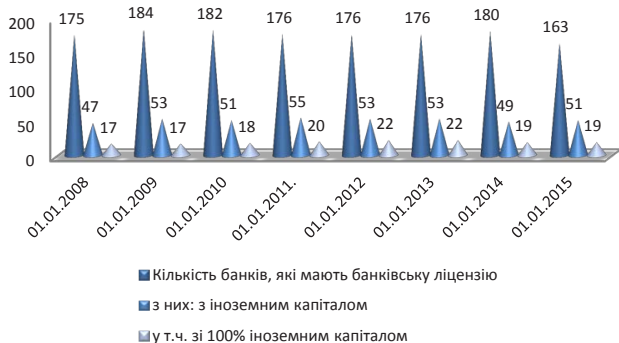


Рис. 2. Кількість банків в Україні у 2008–2015 рр., од. [4]

При цьому на початок травня 2015 року з діючих банків 45 мали іноземний капітал, а 19 належать іноземцям на всі 100%. Зростання іноземного капіталу в банківській системі України може призвес-

ти до негативних наслідків: по-перше, присутність банків з іноземним капіталом послаблює позиції ще недостатньо розвиненої банківської системи країни; по-друге, зменшення довіри населення до українських банків; по-третє, існує загроза захоплення іноземними банками банківського ринку України. Надання права на відкриття філії іноземним банкам в Україні може стати істотною загрозою для стабільності українського фінансового ринку.

Скорочення кількості банків, що мають ліцензію, негативно характеризує позиції стабільного розвитку, але в той же час ліквідація ненадійних банків веде до підвищення довіри населення до банківської системи та стимулює її розвиток. Досвід країн аналогічного розміру і з приблизно такою ж кількістю населення свідчить про достатність для економіки значно меншої кількості банків (у Польщі їх трохи більше 60 банків, в Казахстані – менше того).

Процес реєстрації та ліцензування банку має бути більш жорстко регламентований. Збитковість банків та стрімке зростання переліку банків з тимчасовою адміністрацією, протягом 2013–2014 рр., викликає занепокоєння. У багатьох банках змінився менеджмент, який не заохотив брати на себе відповідальність за потенційно небезпечні з повернення активи. 16 січня 2015 року набула чинності постанова НБУ від 14 січня 2015 № 10, якою затверджено зміни до Положення про порядок реєстрації та ліцензування банків, відкриття відокремлених підрозділів та Положення про порядок подання відомостей про структуру власності [5].

По-перше, зміни передбачають введення спрощеної процедури узгодження змін, що вносяться до статуту банку, придбання та/або збільшення істотної участі в банку. По-друге, визначено перелік документів, які повинні подаватися в НБУ, щодо джерел походження коштів, які будуть використовуватися для придбання та/або збільшення істотної участі в банку. По-третє, підвищено вимоги до професійної придатності та ділової репутації керівників банку, що є одним з основних заходів забезпечення безпеки і надійності банку. Як зазначають науковці, надзвичайно складним є питання про перевірку ділової репутації засновників. Природно, законодавчому визначенню навряд чи підлягають такі моральні категорії, як чесність або почуття провини, скоріше мова йде про факти, які дозволяють судити про можливість здійснення потенційним засновником тих дій, які можуть негативно позначитися на фінансовому стані банку. Останнє виводиться з минулого досвіду і біографії засновника (факти судимостей, застосування заходів адміністративного впливу, порушення норм трудового законодавства тощо). По-четверте, удосконалено порядок надання банками даних про структуру власності.

На сьогоднішній день, вважаємо, регулятор повинен приділяти значну увагу керівництву майбутньої банківської установи, щоб уникнути випадків доведення банків до неплатоспроможності.

Висновки і пропозиції. З метою підвищення надійності та стабільності банківської системи України, забезпечення захисту інтересів кредиторів, вкладників банків НБУ визначає порядок реєстрації та видачі банкам банківських ліцензій.

Проаналізувавши процес реєстрації банку, ми вважаємо, що при його здійсненні мають бути встановлені більш жорсткі умови. Встановити чіткі обмеження щодо кількості осіб (акціонерів) для реєстрації банку. Значна увага має приділятися питанню прибутковості банку та його надійності.

Доречним було б заздалегідь вимагати від банку проведення аналізу конкурентного середовища регіону, де планується відкриття банку та винесення рішення щодо доцільності створення установи. Також можлива диференціація розміру статутного капіталу залежно від кількості населення в регіоні, де створюється банк, звичайно, як мінімальний розмір статутного капіталу при цьому має бути закріплений на законодавчому рівні, так і шкала такої градації.

Застосування таких заходів в Україні на практиці може позитивно вплинути на якість операцій, здійснюваних банківськими установами та підвищити довіру населення до них, зменшити кількість банків, підвищити їх надійність та зменшити ризикованість, що на нашу думку, є необхідним для української банківської системи.

Проблемним моментом також є банки з іноземним капіталом. Україна потребує іноземних інвестицій, але при цьому існує загроза економічній безпеці, появі нових ризиків, непорозуміння у сфері контролю та нагляду з боку країн, що прагнуть відкрити філії на території України.

Процес реєстрації та ліцензування як елементи банківського нагляду та регулювання забезпечують стабільність банківської системи шляхом підтримки довіри населення до неї та захисту від слабких елементів, що своїм неправильним функціонуванням здатні пошкодити цілісність системи та призвести до її неправильного функціонування. Створення конкурентного середовища позитивно вплине на розвиток всієї банківської системи, покращить її міжнародний рейтинг та принесе вигоду економіці країни в цілому.

Список літератури:

1. Банківський нагляд: підручник / В.І. Міщенко, С.В. Науменкова. – К.: Центр наукових досліджень, Університет банківської справи Національного банку України, 2011. – 498 с.
2. Банківські операції: підручник. – 3-тє вид., перероб. і доп. / А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна та ін.; за заг. ред. А. Мороза. – К.: КНЕУ, 2008. – 608 с.
3. Конопатська Л.В., Гойванюк М.П. Ліцензування банківської діяльності світовий досвід та практика в Україні / Л.В. Конопатська, М.П. Гойванюк // Фінанси, облік і аудит. – Випуск 2 (22). – 2013. – С. 60-68.
4. Національного банку України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
5. Зміни до Положення про порядок реєстрації та ліцензування банків, відкриття відокремлених підрозділів [Електронний ресурс]: Постанова Правління Національного банку України від 14 січня 2015 р., № 10 / Законодавство України: сайт. – Електрон. дані і прогр. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0357500-15>.
6. Про Національний банк України [Електронний ресурс]: Закон України від 20 травня 1999 р., № 679-XIV / Законодавство України: сайт. – Електрон. дані і прогр. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.
7. Положення про порядок реєстрації та ліцензування банків, відкриття відокремлених підрозділів [Електронний ресурс]: Постанова Правління Національного банку України від 08 вересня 2011 р., № 306 / Законодавство України: сайт. – Електрон. дані і прогр. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1203-11>.
8. Про утворення санаційного банку [Електронний ресурс]: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14 вересня 2011р., № 880-р / Законодавство України: сайт. – Електрон. дані і прогр. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/880-2011-p>.

Костенко В. В.

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

ДОПУСК БАНКОВ НА РЫНОК КАК ПРЕВЕНТИВНАЯ МЕРА ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТАБИЛЬНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

Резюме

Исследованы особенности процесса регистрации банков и лицензирования банковской деятельности в Украине. Рассмотрены последние изменения в нормативно-правовых актах касательно регистрации банков. Представлена динамика получения лицензий банками Украины.

Ключевые слова: регистрация банков, банковская лицензия, уставный капитал, юридическое лицо, Национальный банк Украины.

Kostenko V. V.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

BANKS ADMISSION TO MARKET AS A PREVENTIVE MEASURE TO STABILIZE THE BANKING SYSTEMS OF UKRAINE

Summary

The features of the process of banks registration and licensing of banking activities (operation) in Ukraine. The last changes (modifications) to the legal (legislative) acts concerning the banks registration were considered. The dynamic of receipting licenses by Ukrainian banks was submitted.

Keywords: registration banks, banking license, authorized capital, legal entity, the National Bank of Ukraine.

УДК 336

Лелюк С. В.

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ МЕЗОРИВНЯ

Досліджено сутність поняття фінансової безпеки економічних систем мезорівня. Проведено аналіз існуючих трактувань фінансової безпеки, виділено її ключові ознаки, визначено міру їх подібності за висвітленням змісту досліджуваного явища. На підґрунті морфологічного аналізу та декомпозиції сформовано та запропоноване уточнене визначення сутності фінансової безпеки економічних систем мезорівня.

Ключові слова: фінансова безпека, морфологічний аналіз, мезорівень, міра подібності, економічна система.

Постановка проблеми. Регіональний та галузевий аспекти є сформованими і вагомими факторами впливу на рівень фінансової безпеки економічної системи та проявляються у асиметричному розвитку регіонів, галузей і їх диференціації, що значною мірою впливає на безпеку країни у цілому [20]. Для дослідження фінансової безпеки і процесу її забезпечення доцільним є вивчення сутності означеного явища. Багатоаспектність фінансової безпеки мезорівня спричиняє розбіжність у її трактуванні, тому для кращого її розуміння необхідним є виділення ключових ознак та характеристик з метою уточнення даного поняття, що уможливується внаслідок проведення морфологічного аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження фінансової безпеки економічних систем мезорівня у вимірі регіонів та галузей економіки проводили І.М. Вахович, М.В. Гончарова, І.В. Должикова, Н.В. Дюженкова, М.І. Карлін, Л.П. Коваль, Т.М. Коновалова, О.Я. Малиновська, М.М. Медвідь, В.М. Олійник, В.І. Срібний, А.І. Сухоруков та ін. Проте багатоаспектність досліджуваного явища потребує не тільки поділу існуючої множини тлумачень на групи, але й формування переліку їх основних властивостей і структури поняття. Одним із ефективних засобів проведення означеної класифікації може стати морфологічний аналіз [1], що дозволить встановити сутність фінансової безпеки економічних систем мезорівня і виробити розуміння структури даної категорії.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Вивчення сутності фінансової безпеки економічних систем мезорівня показало неоднозначність трактування даного поняття у вимірі регіонів та галузей економіки. Низка наукових досліджень свідчить про намагання науковців систематизувати існуючі визначення, але тільки у просторі регіонів, оминаючи увагою фінансову безпеку галузей. Однак виділення класифікаційних ознак та структури поняття фінансової безпеки регіону на підставі проведення морфологічного аналізу та узагальнення сутності даного явища на рівні галузей економіки проведено не було.

Мета статті. Тому метою даної статті є формування уточненого визначення сутності поняття фінансової безпеки економічних систем мезорівня (у вимірі регіонів та галузей економіки).

Виклад основного матеріалу. Фінансова безпека економічних систем пов'язана із

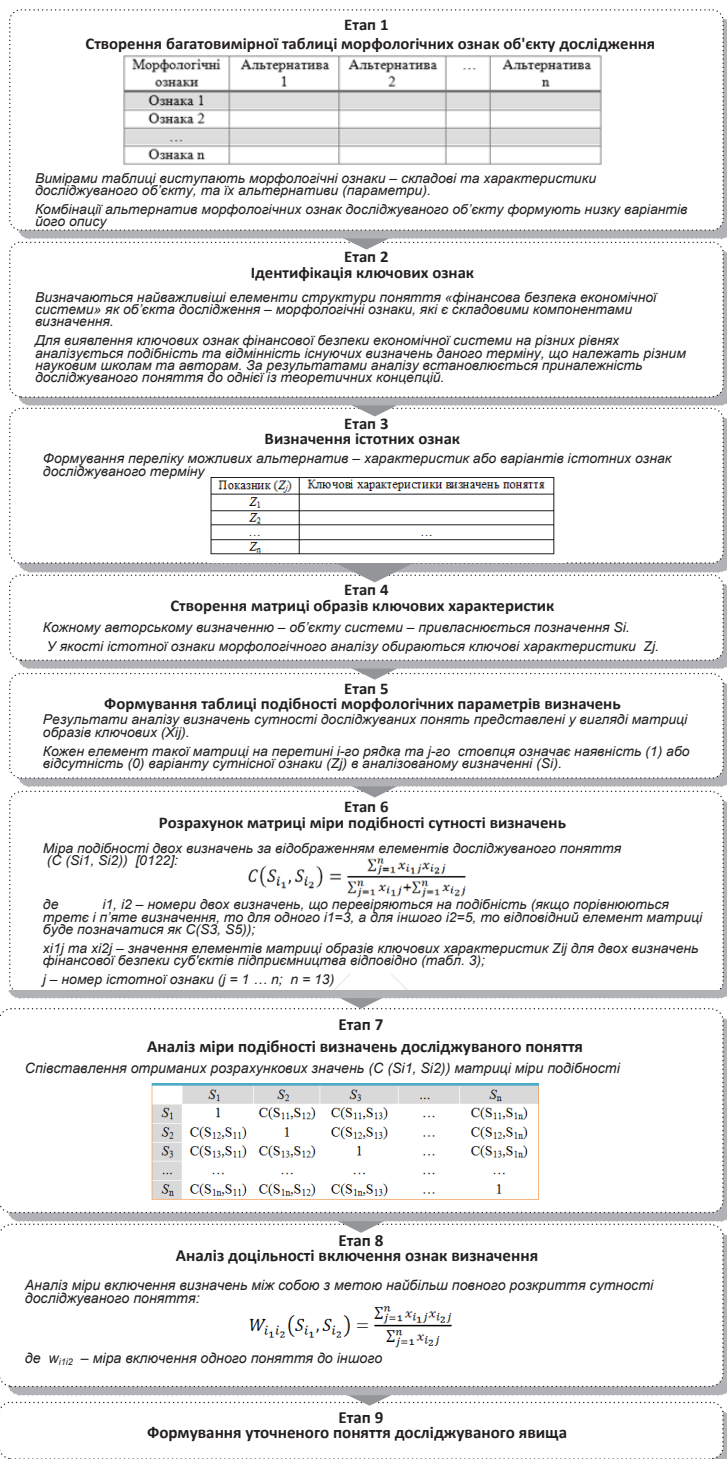


Рис. 1. Алгоритм проведення морфологічного аналізу фінансової безпеки економічної системи (сформовано на підґрунті [14])

фінансовими відносинами різних шарів вертикальної структури [8]: домогосподарства, підприємства, галузі, регіону і держави. Економічним системам означеної ієрархії притаманні певні особливості у мобілізації, використанні і управлінні фінансовими ресурсами. Тому сучасне розуміння терміну «фінансова безпека» характеризується широким колом визначень загалом та у розрізі економічних систем мезорівня зокрема. Багато науковців оперують схожими формулюваннями, що відображають різні ключові ознаки фінансової безпеки економічних систем мезорівня – регіону і галузі. В усіх дослідженнях з означеної проблематики наголошується про взаємовплив фінансової безпеки регіонального рівня на загальну безпеку держави (національну, економічну, фінансову). Результати аналізу показали, що за умовами забезпечення фінансової безпеки економічних систем на регіональному рівні найбільш поширеною є відсутність її загроз, а результатом забезпечення – стабільність соціально-

економічного розвитку регіону. Для виявлення узагальненого тлумачення поняття фінансової безпеки економічної системи на регіональному рівні було реалізовано підхід морфологічного аналізу [1], алгоритм якого представлено на рисунку 1.

На першому та другому етапах реалізації означеного підходу, було визначено низку морфологічних ознак фінансової безпеки економічних систем у вимірі регіону серед яких обрано найбільш ключові. Виокремлені 11 найбільш повних тлумачень стали підґрунтям для виділення основних 17 істотних ознак поняття «Фінансова безпека економічної системи на рівні регіону», серед яких: приналежність до підсистеми економічної безпеки; врахування протидіючого аспекту загрозам фінансової безпеки; стає економічне зростання, сталий економічний розвиток; стабільність економічного розвитку, фінансової системи, економіки, цілісність економіки і фінансової системи; ефективність розвитку; збалансованість розвитку

Таблиця 1

Матриця образів ключових характеристик визначень фінансової безпеки економічної системи на рівні регіону

		Z ₁	Z ₂	Z ₃	Z ₄	Z ₅	Z ₆	Z ₇	Z ₈	Z ₉	Z ₁₀	Z ₁₁	Z ₁₂	Z ₁₃	Z ₁₄	Z ₁₅	Z ₁₆	Z ₁₇
S ₁	І.М. Вахович [2]		1	1	1		1	1			1	1						1
S ₂	М.В. Гончарова [4]	1	1		1		1	1			1	1						
S ₃	І.В. Должикова [6]		1											1				
S ₄	М.І. Карлін [7]															1		
S ₅	Л.П. Коваль [8]		1														1	
S ₆	Т.М. Коновалова, Н.В. Дюженкова [9]		1		1					1	1		1				1	
S ₇	О.Я. Маліновська [12]				1				1		1						1	
S ₈	М.М. Медвідь [13]		1										1	1	1	1		1
S ₉	В.М. Олійник [15]				1				1		1						1	
S ₁₀	В.І. Срібний [16]		1		1	1					1						1	
S ₁₁	А.І. Сухоруков [17]										1		1	1				

Таблиця 2

Матриця міри подібності визначень поняття «фінансова безпека економічної системи на рівні регіону»

	S ₁	S ₂	S ₃	S ₄	S ₅	S ₆	S ₇	S ₈	S ₉	S ₁₀	S ₁₁
S ₁	1,00	0,40	0,10	0,00	0,10	0,21	0,17	0,14	0,17	0,23	0,09
S ₂	0,40	1,00	0,11	0,00	0,11	0,23	0,18	0,08	0,18	0,25	0,10
S ₃	0,10	0,11	1,00	0,00	0,25	0,13	0,00	0,25	0,00	0,14	0,20
S ₄	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,14	0,00	0,00	0,00
S ₅	0,10	0,11	0,25	0,00	1,00	0,25	0,17	0,13	0,17	0,29	0,00
S ₆	0,21	0,23	0,13	0,00	0,25	1,00	0,30	0,17	0,30	0,36	0,22
S ₇	0,17	0,18	0,00	0,00	0,17	0,30	1,00	0,00	0,50	0,33	0,14
S ₈	0,14	0,08	0,25	0,14	0,13	0,17	0,00	1,00	0,00	0,09	0,22
S ₉	0,17	0,18	0,00	0,00	0,17	0,30	0,50	0,00	1,00	0,33	0,14
S ₁₀	0,23	0,25	0,14	0,00	0,29	0,36	0,33	0,09	0,33	1,00	0,13
S ₁₁	0,09	0,10	0,20	0,00	0,00	0,22	0,14	0,22	0,14	0,13	1,00

Таблиця 3

Матриця міри включення визначень поняття «фінансова безпека економічної системи на рівні регіону»

	S ₁	S ₂	S ₃	S ₄	S ₅	S ₆	S ₇	S ₈	S ₉	S ₁₀	S ₁₁
S ₁	1,00	0,86	0,50	0,00	0,50	0,50	0,50	0,33	0,50	0,60	0,33
S ₂	0,75	1,00	0,50	0,00	0,50	0,50	0,50	0,17	0,50	0,60	0,33
S ₃	0,13	0,14	1,00	0,00	0,50	0,17	0,00	0,33	0,00	0,20	0,33
S ₄	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,17	0,00	0,00	0,00
S ₅	0,13	0,14	0,50	0,00	1,00	0,33	0,25	0,17	0,25	0,40	0,00
S ₆	0,38	0,43	0,50	0,00	1,00	1,00	0,75	0,33	0,75	0,80	0,67
S ₇	0,25	0,29	0,00	0,00	0,50	0,50	1,00	0,00	1,00	0,60	0,33
S ₈	0,25	0,14	1,00	1,00	0,50	0,33	0,00	1,00	0,00	0,20	0,67
S ₉	0,25	0,29	0,00	0,00	0,50	0,50	1,00	0,00	1,00	0,60	0,33
S ₁₀	0,38	0,43	0,50	0,00	1,00	0,67	0,75	0,17	0,75	1,00	0,33
S ₁₁	0,13	0,14	0,50	0,00	0,00	0,33	0,25	0,33	0,25	0,20	1,00

економіки; стійкість фінансової системи; незалежність фінансової системи; стабільність (розвитку) соціальної сфери, стабільність (розвитку) екологічної сфери; достатність та ефективність використання фінансових ресурсів; забезпечення реалізації (захист) фінансових інтересів; виконання зобов'язань; задоволення потреб; характеристика системи; певний стан системи.

На наступних кроках проведення морфологічного аналізу [14] було створено матрицю ключових образів (табл. 1), міри подібності морфологічних параметрів (табл. 2) та розраховано міру включення досліджуваних трактувань поняття (табл. 3).

Наявність найбільшої схожості між тлумаченнями фінансової безпеки економічної системи на регіональному рівні виявлялась на основі аналізу розрахованих значень міри подібності. Відповідно до значень даних показників для досліджуваних визначень, найбільша міра схожості визначена між трактуваннями понять О.Я. Маліновської і В.М. Олійник (0,5), І.М. Ваховича та М.В. Гончарової (0,4). Менш схожими виявилися тлумачення фінансової безпеки економічної системи на рівні регіонів Т.М. Коновалової (Н.В. Дюженкової) та В.І. Срібного (міра схожості – 0,36). Найбільш повними серед проаналізованих визначень фінансової безпеки економічної системи регіонального рівня, на підставі дослідження доцільності включення ознак у тлумачення, є авторства М.М. Медвідь.

Таким чином, у подальших дослідженнях під фінансовою безпекою економічної системи на регіональному рівні будемо вважати функціональну складову економічної безпеки, що характеризує стан фінансової системи регіону за умов його стабільного економічного розвитку, достатності і ефективності використання фінансових ресурсів для реалізації (захисту) фінансових інтересів усіх суб'єктів мезорівневих фінансових відносин (власників капіталу і громади) та попередження або нейтралізації впливу загрозливих факторів.

Необхідність дослідження безпеки на галузевому рівні підкреслюється С.І. Ткаленко [19], оскільки без фінансової безпеки окремих галузей не можна гарантувати фінансову безпеку країни. Система економічної безпеки колишнього СРСР, її жорсткість та підвищена керованість значною мірою визначалась наявністю галузевих вертикальних структур [3]. О.С. Власюк [3] зазначає, що за умов ринкової децентралізації майже всі галузі практично втратили колишній статус ключового суб'єкта забезпечення національної безпеки, це ж стосується і більшості крупних державних низових господарюючих суб'єктів. Та незважаючи на це, з точки зору дослідника, роль господарських систем та структур суб'єктів національної економіки у забезпеченні власної, регіональної та загальнонаціональної економічної безпеки зростатиме [3].

На сьогодні безпека галузей економіки розглядається науковцями з точки зору забезпечення економічної безпеки загалом. Питання ж забезпечення галузевої фінансової безпеки не знаходить достатньо уваги дослідників. Хоча деякі науковці представляють оцінку фінансової безпеки підприємств конкретної галузі, але розрахунки проводяться тільки за показниками фінансового стану суб'єктів підприємництва без пов'язання з аналогічним станом галузі.

Дослідженням економічної безпеки галузей економіки присвячені наукові

доброби Л.А. Горошковой [5], А.М. Штангрета [21], М.В. Лучик [11] та ін. А.М. Штангрет під економічною безпекою галузі розглядає складну багатфакторну категорію, спрямовану на максимально ефективне використання усіх видів ресурсів з метою задоволення попиту населення у певному виді продукції (робіт, послуг), що не суперечить загальнонаціональним інтересам та сприяє соціальному та економічному розвитку держави [21]. Галузеву економічну безпеку науковець вбачає у ролі проміжного узагальнюючого рівня для раціональної організації управління економічною безпекою на взаємопов'язаних рівнях «державна» – «підприємство», який відповідає постулатам організації економіки. Л.А. Горошкова [5] в якості елементів економічної безпеки металургійної галузі визначає циклічність економічних процесів за умов сталого розвитку галузі, стійкість і стабільність металургійної галузі, науково-технологічну складову, забезпечення можливості функціонування підприємств галузі в умовах надзвичайних ситуацій, можливість виходу на зовнішній ринок, ефективну зовнішньоекономічну взаємодію, міжгалузеві зв'язки, зв'язки із технологічно-спорідненими галузями, послідовність розвитку галузей за пріоритетами, відповідність економічних укладів.

Низка досліджень фінансової безпеки мезорівня присвячується агропромислового комплексу (АПК). Так, М.В. Лучик [11] в якості фінансової безпеки аграрної сфери розглядає систему фінансового захисту інтересів галузі та зниження рівня загроз суб'єктам господарювання із забезпечення їх фінансової стійкості, платоспроможності, мінімального ризику ймовірності банкрутства. Н.А. Кулагіна [10] визначає досліджуване явище як один з найважливіших елементів системи економічної безпеки, як такий стан фінансової системи суб'єкта господарювання АПК, за якого забезпечена фінансова стійкість, платоспроможність, присутні мінімальні ризики вірогідності банкрутства і який сприяє підвищенню вартості бізнесу. О.В. Тихомиров [18] досліджує економічну безпеку галузі охорони здоров'я, в якості показників якої обрано індикатори економічного обігу в галузі, чисельність суб'єктів медичної діяльності в галузі, їх середня норма прибутку і рентабельність, ціни на медичні послуги, участь держави у ролі платника в собівартості медичних послуг, економічна забезпеченість потреби громадян в медичних послугах. Загалом, показники економічної безпеки галузі мають на меті відобразити відсутність відхилень у нормальному режимі розвитку еконо-



Рис. 2. Аналіз поняття «фінансова безпека економічної системи на рівні галузі»

міки, який забезпечується відповідністю обороту галузі витратам держави, потребам населення та товаровиробників. Виходячи з обмеженості характеристик фінансової безпеки галузей економіки та відсутності достатньої кількості її визначень було проведено аналіз наведених тлумачень галузевої безпеки та сформульовано власний підхід, що базується на морфологічній декомпозиції поняття «фінансова безпека економічної системи на рівні галузі» (рис. 2).

Висновки та пропозиції. Вивчення змісту наукових праць щодо методології фінансової безпеки економічних систем мезорівня засвідчили її

широту та багатоаспектність. Проведений морфологічний аналіз фінансової безпеки на рівні регіону дозволив структурувати наявні трактування на підґрунті виділення її істотних ознак, виявити найбільш повне тлумачення досліджуваного явища та сформувати його уточнене визначення. Аналіз наукових доробків щодо питань безпеки галузей економіки надав можливість провести морфологічну декомпозицію даного поняття. Представлене уточнення сутності фінансової безпеки економічних систем мезорівня спрямовує подальшу розвідку досліджень на визначення особливостей її забезпечення.

Список літератури:

1. Біденко К.Р. Уточнення змісту поняття «антикризове фінансове управління підприємством» з використанням морфологічного аналізу / К.Р. Біденко // Управління розвитком. – 2013. – № 3 (143). – С. 165-169.
2. Вахович І.М. Теоретико-методологічні засади формування та реалізації регіональної політики фінансового забезпечення сталого розвитку: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.05 / І.М. Вахович; Нац. акад. наук України, Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. – Одеса, 2008. – 35 с.
3. Власюк О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О.С.Власюк; Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. – К., 2008. – 48с.
4. Гончарова М.В. Фінансова безпека регіону як важлива складова економічної безпеки держави [Електронний ресурс] / М.В. Гончарова // Потенціал стійкого розвитку та фінансова безпека соціально-економічних систем: І Всеукраїнська наук.-практ. конф., 17-18 жовт. 2013 р., м. Сімферополь – смт Гурзуф. – Сімферополь: ВД «АРІАЛ», 2013. – С. 282-284.
5. Горошкова Л.А. Аналіз детермінант економічної безпеки галузей національного господарства / Л.А. Горошкова // Економічний вісник університету. Економічний вісник Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету ім. Г. Сковороди. – 2012. – Вип. 19. – С. 113-129.
6. Должикова И.В. Обеспечение финансовой безопасности региона / И.В. Должикова // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2013. – Выпуск № 4-1. – С. 181-190.
7. Карлін М.І. Необхідність врахування фінансової спроможності регіонів в контексті проведення адміністративно-територіальної реформи в Україні / М.І. Карлін // Фінансова система України. Збірник наукових праць. – Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2010. – Випуск 15. – С. 21-31.
8. Коваль Л.П. Понятійно-категоріальний апарат дослідження фінансової безпеки [Електронний ресурс] / Л.П. Коваль // Фінансовий простір. – 2013. – № 3 (11). – Режим доступу: <http://fp.cibs.ck.ua/files/1303/13klppad.pdf>.
9. Коновалова Т.М. Види економічної безпеки регіона [Електронний ресурс] / Т.М. Коновалова, Н.В. Дюженкова. – Режим доступу: <http://tstu.ru/science/seminar/konf6/pdf/053.pdf>.
10. Кулагина Н.А. Диагностика финансовой компоненты при оценке экономической безопасности хозяйствующих субъектов аграрной сферы / Н.А. Кулагина // Экономические науки. – 2012. – № 3 (88). – С. 132-136.
11. Лучик М.В. Методико-методологічні підходи до забезпечення економічної безпеки аграрної галузі / М.В. Лучик // Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. – 2013. – Вип. 10 (3). – С. 455-463.
12. Маліновська О.Я. Особливості економічної безпеки регіону (на прикладі Львівщини) / О.Я. Маліновська, М.І. Біляк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.18. – С. 137-142.
13. Медвідь М.М. Фінансова безпека регіонів України (на прикладі Харківської області): автореф. дис. ... канд. екон. наук / М.М. Медвідь; Полтав. нац. техн. ун-т ім. Ю. Кондратюка. – Полтава, 2008. – 20 с.
14. Методичні рекомендації до лабораторних робіт з навчальної дисципліни «Економіко-математичне моделювання фінансових процесів» для студентів спеціальності 8.03050801 «Фінанси і кредит» усіх форм навчання / укл. І.Б. Медведєва. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2013. – 116 с.
15. Олійник В.М. Адміністративно-правове забезпечення економічної безпеки регіону як складовий елемент громадської безпеки України [Електронний ресурс] / В.М. Олійник // Актуальні питання фінансової безпеки держави: Збірник наукових праць Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Актуальні питання безпеки фінансової системи держави», м. Харків, 21 лютого 2014 року. – Режим доступу: http://univd.edu.ua/general/publishing/konf/finbezpeka/04_oliynik.pdf.
16. Срібний В.І. Зовнішні та внутрішні загрози фінансової безпеки на регіональному рівні / В.І. Срібний // Экономика и управление. – 2009. – № 2-3. – С. 163-166.
17. Сухоруков А.І. Проблеми фінансової безпеки України: монографія / А.І. Сухоруков (Передм. акад. НАН України С.І. Пирожкова). – К.: НІПМБ, 2005. – 140 с.
18. Тихомиров А.В. Концепция социально-ориентированной модернизации здравоохранения: автореф. дис. ... на соиск. уч. ст. д. мед. наук по спец. 14.00.33 [Електронний ресурс] / А.В. Тихомиров. – Режим доступу: <http://www.yabloko.ru/Publ/Tikhomirovav/avt-0192.pdf>.
19. Ткаленко С.І. Фінансова безпека держави в умовах посилення глобалізаційних процесів / С.І. Ткаленко // Міжнародна економічна політика. – 2013. – № 1 (18). – С. 87-104.
20. Филимонова Е.А. Региональная асимметрия как фактор ослабления финансовой безопасности [Електронний ресурс] / Е.А. Филимонова. – Режим доступу: <http://www.nsu.ru/exp/ref/Media:4ee86b28bf676a3c5d00000110.pdf>.
21. Штангрет А.М. Економічна безпека галузі – важливий елемент в структурі національної безпеки / А.М. Штангрет, О.М. Петрашова // Екон. вісник ун-ту [Переяслав-Хмельницький держ. пед. ун-т ім. Григорія Сковороди]. – 2010. – № 15/1. – С. 181-187.

Лелюк С. В.

Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця

СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ МЕЗОУРОВНЯ

Резюме

Исследована сущность понятия финансовой безопасности экономических систем мезоуровня. Проведен анализ существующих трактовок финансовой безопасности, выделены ее ключевые признаки, определена мера их сходства по освещению содержания изучаемого явления. На основе морфологического анализа и декомпозиции сформировано и предложено уточненное определение сущности финансовой безопасности экономических систем мезоуровня.

Ключевые слова: финансовая безопасность, морфологический анализ, мезоуровень, мера сходства, экономическая система.

Lelyuk S. V.

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

ESSENCE OF FINANCIAL SAFETY OF MESO LEVEL ECONOMIC SYSTEMS

Summary

The essence of the concept of financial security of mesolevel economic systems was investigated. Existing interpretations of financial security analyzed, its key features highlighted, their similarity in coverage of the content of the phenomenon defined. On the basis of morphological analysis and decomposition definition of the concept of the financial security of the meso level economic systems formed and refined.

Keywords: financial security, morphological analysis, meso, a measure of similarity, economic system.

УДК 332

Масюк Ю. В.

Лукашенко Н. В.

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО СТРАХУВАННЯ МАЙНА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Досліджено основні напрями і проблеми розвитку агрострахування. Наведений розрахунок страхового відшкодування страховими компаніями України сільськогосподарським підприємствам. Досліджено механізм залучення зарубіжного досвіду в аграрній сфері.

Ключові слова: агрострахування, франшиза, страхова сума, страхове відшкодування, Аграрний Страховий Пул, аграрний ризик.

Постановка проблеми. Сільське господарство є одним із найризиковіших видів підприємницької діяльності, оскільки залежить від таких факторів, як сезонність, залежність від погодних і кліматичних умов, тривалий період обороту капіталу та інших причин. Одним із найважливіших інструментів мінімізації ризиків сільськогосподарського виробництва є агрострахування.

За оцінками фахівців, серед ризиків, які суттєво впливають на результат господарювання в рослинництві, понад 40% припадає на 225 такі, що можна попередити дотриманням агротехнічних умов вирощування сільськогосподарських культур, тоді як вплив ризиків, пов'язаних із несприятливими та кліматичними умовами, на зниження сільськогосподарської продукції становить майже 60%. Згідно з дослідженнями науковців, в Україні втрати від несприятливих погодних умов по окремих роках можуть досягати 45-50%, а при їх поєднанні – 70% і більше [1, с. 49].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі теоретичні та практичні аспекти досліджуваної проблеми висвітлено у працях вітчизняних та зарубіжних вчених: О.А. Туманова, О.М. Лобова, С.С. Осадця, І.І. Глотова, Є.П. Томіліна, Г.С. Пралієва, А. Полчанова, С.П. Смоленюк, О.М. Ка-

лашнікова, Т.Й. Сус, О. Гудзя, М. Кульбіди, М. Дем'яненко, А.С. Шолойка.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на позитивну динаміку, сучасний стан національного агрострахового ринку не відповідає своєму основному завданню – управляти ризиками в аграрному секторі для забезпечення стабільності сільськогосподарського виробництва та сталого розвитку аграрного сектору на засадах інноваційної економіки. У сільському господарстві страхується близько 3% ризиків, тоді як у більшості розвинутих країн цей показник досягає 90%. В Україні страхується менше 5% посівних площ, тоді як у Канаді, США, Європі цей показник перевищує 60%. Сільськогосподарське або аграрне страхування дозволяє найбільш доцільним чином поєднувати інтереси учасників аграрного ринку.

Мета статті. З огляду на сказане, метою статті є вивчення стану розвитку аграрного страхування в Україні, аналіз ефективності страхування врожаю сільськогосподарськими підприємствами на прикладі двох страхових компаній.

Виклад основного матеріалу. Агрострахування є механізмом, що дозволяє аграріям одержати покриття по максимально можливій кількості ризиків, запобігти різким коливанням доходів, ство-

рити умови для поліпшення їхнього фінансового становища за рахунок розширення можливостей кредитування, вирішити проблему забезпечення продовольчої безпеки країни, підвищити інвестиційну привабливість аграрного сектора й ефективність використання бюджетних коштів.

Одним з факторів структурування ринку в 2013 році стало створення об'єднання страховиків «Аграрний Страховий Пул» (АСП). Дане об'єднання створено в листопаді 2012 року для координації агрострахування за програмами державної підтримки в агрострахуванні. Користуючись даними аналітичних досліджень «Агроіншуренс інтєтернешнл», щодо показників роботи Ринку Агрострахування в Україні, аналіз показав незначне зростання у 2013 році, порівняно з даними 2011–2012 років [5, с. 16].

До початку березня 2014 року 15 компаній отримали ліцензії на здійснення страхування ризиків у сільському господарстві та території України. Структура ринку агрострахування України на кінець 2013 року виглядала так (рис. 1):

- 84% ринку України – компанії – члени Аграрного Страхового Пулу (Домінанта, Страхові Гарантії, Брокбізнес, Українська аграрно-страхова компанія);

- 16% ринку України компанії, що розвивають добровільне і банківське (заставне) страхування (ІНГО Україна, АСКА, ПЗУ Україна, Оранта, Оранта Січ, Провідна).

На ринку присутні компанії, що мають ліцензії на ведення агрострахової діяльності, але не виявляють активності на ринку. Андерайтингові дані по даних компаніях не надавалися (Агрополіс, Статус, Фініст, Прогрес).

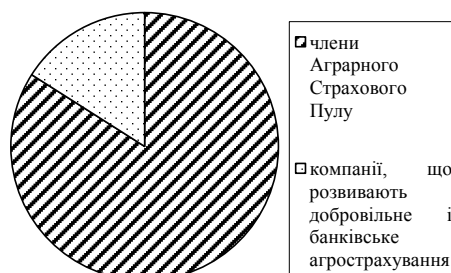


Рис. 1. Структура ринку агрострахування в Україні

Раніше активні на ринку компанії СК «Княжа» і СГ «ТАС» відмовились розвивати сегмент агрострахування у 2013 році. Андерайтери сільськогосподарських ризиків цих компаній перейшли працювати в інші компанії на ринку, більш активні в сегменті агрострахування [5, с. 16].

Обсяг застрахованих площ виявився найвищим за останні 5 років (879 тис. га), а порівняно з 2012 роком – зріс на 20% (150 тис. га). У 2013 році загальна сума зібраних премій страховими компаніями за договорами агрострахування склала 135,4 млн грн (16,5 млн доларів США, за курсом на початок 2014 р.).

Сума зібраних премій по ринку показала незначне зростання, в певній мірі через зниження середньої ставки премії по ринку за 2013 (3,1%). Така невисока середня ставка премії пояснюється тим, що компанії, активні в сегменті добровільного агрострахування, продовжували конкурувати в ціні знижуючи власні тарифи, а заставні посіви аграрії зазвичай страхували за договорами мультиризиків з безумовною франшизою на рівні 50%, що забезпечувало низький тариф (3,5%), убезпечуючи компенсацію тільки катастрофічних збитків (табл. 1).

Загальна сума відповідальності страховиків за договорами страхування на ринку України склала 4,394 млрд грн. У 2012 році сума відповідальності страховиків на ринку була на рівні 3,462 млрд грн, що на 22% менше показника 2013 року. Ці дані є дуже важливими для проєкції на розвиток ринку в майбутньому, так як обсяг відповідальності страховиків щороку зростає, що у свою чергу веде до зростання сум зібраних премій і розвитку нових програм агрострахування [5, с. 17].

Загальні збори премій у 2013 році зросли на 5 млн грн більше, ніж у 2012 році. Показник збитковості ринку в 2013 році виявився найнижчим за останні 8 років, чому великою мірою сприяли сприятливі погодні умови в усіх регіонах України, а також нестандартно високий рівень франшизи за договорами та програмами АСП. Найвищий рівень збитковості зафіксований у СК ІНГО Україна (34,7%), а найменший – у СК Домінанта (1%) і СК ПЗУ Україна (1,2%).

На сьогодні в Україні відсутня ефективна загальнодержавна система страхування сільськогосподарських ризиків, яка мала б забезпечити належний захист інтересів сільськогосподарських товаровиробників і держави.

Система аграрного страхування має розвиватися за такими напрямками:

- сприяння розвитку аграрного сектора, спрямоване на підвищення його спроможності впливати на процес розробки нових страхових продуктів і користуватися страховими послугами;

- удосконалення законодавства України, яке регулює надання страхових послуг аграрному ринку та надання сільськогосподарським виробникам державної підтримки зі страхування аграрних ризиків;

- інституційна розбудова, спрямована на зростання спроможності держави здійснювати свої функції у цій системі;

- стимулювання та сприяння розвитку й консолідації страхового сектора, спрямованого на підвищення його спроможності надавати кваліфіковані послуги аграрному сектору [1, с. 48].

Державна підтримка сільського господарства при цьому може бути розглянута як врегульована нормами права сукупність організаційних, економічних, правових та інших засобів (пільг, переваг, преференцій), що надаються державою сільськогосподарським товаровиробникам за рахунок дер-

Таблиця 1

Дані по страхуванню сільськогосподарських культур у період 2005–2013 рр.

Показник	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Кількість договорів	910	1330	4397	1637	1980	1217	2710	1936	1722
Площа, тис. га	390	670	2360	1171	510	553	789	727	869
Сума премій, млн грн	12,8	28,5	116,7	155,4	42	72,1	136,3	130,4	135,4
Субсидія, млн грн	5,8	12,5	47,8	72,8	–	–	–	–	–
Середня ставка премій, %	3,79	н/д	4,54	4,93	3,24	3,84	3,74	3,77	3,1
Рівень виплат, %	н/д	н/д	н/д	н/д	36,48	50,94	28	41	9,7

жавних ресурсів, або шляхом відмови держави від отримання певних доходів.

Варто зазначити, що законодавство України передбачає разом із наданням сільському господарству безпосередніх бюджетних дотацій та виділення коштів бюджету, також можливість обрання сільськогосподарським товаровиробником особливих режимів оподаткування та пільг, що призводить до зменшення надходжень до державного бюджету [2, с. 89].

Разом із цим майже усі види надання державної підтримки та пільг не передбачають дієвого механізму захисту інтересів держави та сільськогосподарських товаровиробників у разі загибелі, втрати або знищення об'єкту надання державної підтримки.

Ключові особливості моделей страхування з державною фінансовою підтримкою в аграрній сфері у різних країнах згруповано на рисунку 2.



Рис. 2. Особливості моделей страхування з державною фінансовою підтримкою в аграрній сфері у різних країнах

Водночас варто зазначити, що найефективнішим при страхуванні аграрних ризиків є поєднання переваг американської та європейської моделей страхування, прикладом чого є агрострахування Іспанії.

Укладання договору страхування є оптимальним способом оптимізації ризиків сільськогосподарських підприємств від несприятливих природно-кліматичних умов, оскільки дозволяє перенести відповідальність за можливість настання ризиків на іншого суб'єкта. Страхування забезпечує безперервність, збалансованість і стабільність розвитку аграрного ринку.

Наведемо приклад умов страхування врожаю, які пропонують страхові компанії «Провідна» і АСКА (табл. 2).

Інші показники визначаються за спільними методами розрахунку. Кожна страхова компанія пропонує індивідуальні програми страхування, тому доцільно порівняти страхові компанії методом розрахунку страхового відшкодування.

Загальний збиток обчислюється шляхом множення різниці між врожайністю з гектара, визначеною в договорі страхування з урахуванням розміру страхового покриття, та фактичної врожайності з гектара в поточному році на площу посіву (насаджень) та ціну, визначену в договорі страхування, але не вищу ніж на момент виплати страхового відшкодування [4, 21].

У разі загибелі сільськогосподарських культур і багаторічних насаджень з наступним їх пересівом (пересадженням) для визначення загального збит-

ку враховується вартість фактично одержаного врожаю, яка обчислюється за цінами підприємства (реалізація, фактична собівартість за минулий рік, планова на поточний рік, але не вище, ніж фактична у районі за минулий рік), визначеними у договорі обов'язкового страхування, і фактична вартість врожаю зазначених культур і насаджень, якими проводився пересів (пересаджування), обчислена за цінами поточного року [3, с. 7].

Таблиця 2

Порівняльна характеристика основних умов договору страхування у страхових компаніях «Провідна» й «АСКА»

ПРОВІДНА	АСКА
Договір страхування можуть придбати сільськогосподарські підприємства (юридичні і фізичні особи-суб'єкти підприємницької діяльності), які вирощують плодові культури: агропромислові підприємства і холдинги; державні підприємства; фермерські господарства.	Договір страхування можуть укласти: агропромислові підприємства і холдинги; державні підприємства; фермерські господарства.
Страхування здійснюється на випадок настання ризиків: град, заморозки, обмерзання; земельний або земельно-водний сіль; буря, ураган; надлишкове зволоження; посуха або обезводнення на землях, які підлягають зрошуванню; протиправні дії третіх осіб.	Відшкодування шкоди відбувається внаслідок дії будь-яких ризиків переизмівлі, які призвели до невідновлення вегетації весною посадок багаторічних насаджень.
Розмір франшизи становить 5% або 10% від страхової суми за договором. Страхувальник самостійно вибирає той варіант, який є для нього найкращим.	Франшиза встановлюється у розмірі 20%-30% від страхової суми по кожному застрахованому кварталі (ділянці, сорту) або від загальної страхової суми для культури.
Строк дії договору страхування – з дати, наступної за датою сплати страхового платежу (його частини) за Договором до відновлення вегетації насаджень навесні, але не пізніше 1 травня.	Період страхування починається з моменту дії Договору і припиняє свою дію 30 травня наступного року (наприклад, 2013). Крайній термін прийняття заяви на страхування 30 листопада поточного року.

Прямий збиток, що відшкодовується страховиком, визначається у відсотках розміру загального збитку, який зафіксований у відповідних актах обстеження після настання кожного страхового випадку. Страхове відшкодування не може перевищувати розміру прямого збитку, якого зазнав страхувальник. Виплата страхового відшкодування здійснюється протягом десяти робочих днів з моменту прийняття рішення про його виплату.

Страхові премії обчислюються по кожній культурі (або групі культур) шляхом множення вартості урожаю з всієї площі посіву на тарифну ставку. Ставки диференційовані по культурам і регіонам.

Договором страхування передбачається безумовна франшиза – частина збитку, яка не відшкодовується. Страхове відшкодування розраховується як різниця між середньою врожайністю культури в господарстві (для нещодавно створених підприємств – у районі) за попередні 5 років і врожайністю на постраждалих ділянках, помножена на їх площу і страхову вартість урожаю. У усіх випадках із страхового відшкодування віднімається франшиза [4, с. 23].

Оплата страхового платежу здійснюється одноразово або частинами за погодженням Сторін. Проілюструємо порядок розрахунків страхових

платежів та виплати страхового відшкодування на прикладі двох страхових компаній (табл. 3).

Підприємство подало заяву до страхової компанії «АСКА» на страхування врожаю яблунь. Середньорічна врожайність яблунь за останні 5 років становила 83 ц/га. Погоджена зі страховиком ціна центнера основної продукції – 1000 грн. За цих умов вартість урожаю з усієї площі – 8300 тис. грн.

Страхова суми = 8300 тис. грн x 70%: 100 = 5810 тис. грн

Страховий тариф = 10% від страхової суми

Страховий тариф = 5810 тис. грн x 10: 100 = 581 тис. грн

Розрахуємо розмір страхового відшкодування

Припустимо, що в 2014 році фактична середня врожайність = 15 га/

Кількісна втрата врожайності з 1 га = 83-15 = 68 ц/г

Вартість втраченого врожаю = 68 x 1000 = 68 тис. грн з 1 га.

Вартість втраченого врожаю з усієї площі = 68 тис. x 100 = 6800 тис. грн.

Франшиза = 30% (максимальна) Розмір страхового відшкодування = 6800 тис. грн – (6800 тис. грн. x 30: 100) = 4760 тис. грн; 4760 тис. грн – 581 тис. грн. = 4179 тис. грн – сума страхового відшкодування за мінусом страхових платежів.

Аналогічно розрахуємо на прикладі страхування багаторічних насаджень у страховій компанії «Провідна».

Страхова суми = 8300 тис. грн x 90%: 100 = 7470 тис. грн.

Страховий тариф = 20% від страхової суми.

Страховий тариф = 7470 тис. грн x 20: 100 = 1494 тис. грн.

Розрахуємо розмір страхового відшкодування.

Припустимо, що у 2014 році фактична середня врожайність = 15 га/ц.

Кількісна втрата врожайності з 1 га = 83-15 = 68 ц/га.

Вартість втраченого врожаю = 68 x 1000 = 68 тис. грн з 1 га.

Вартість втраченого врожаю з усієї площі = 68 тис. x 100 = 6800 тис. грн.

Франшиза = 10% (максимальна) Розмір страхового відшкодування = 6800 тис. грн – (6800 тис. грн x 10: 100) = 6120 тис. грн; 6120 тис. грн – 1494 тис. грн = 4626 тис. грн – сума страхового відшкодування за мінусом страхових платежів.

Проаналізувавши дані таблиці 3, можна зробити висновок, що страховій компанії вигідніше страхувати врожай у страховій компанії «Провідна», адже сума «чистого» страхового відшкодування при настанні страхового випадку буде становити 4626 тис. грн, що на 447 тис. грн більше, ніж у страховій компанії АСКА.

Таблиця 3

Порівняльна характеристика страхових компаній відносно суми страхового відшкодування, тис. грн

Показники	АСКА (франшиза 10%)	ПРОВІДНА (франшиза 30%)
Страхова сума	5810	7470
Страховий тариф	581	1494
Розмір страхового відшкодування	4760	6120
Сума страхового відшкодування за мінусом страхових платежів	4179	4626

На рисунку 3 зображені суми страхового відшкодування підприємству страховими компаніями.



Рис. 3. Страхове відшкодування страховими компаніями у 2014 році

Висновки і пропозиції. Здійснивши аналіз ринку агрострахування, необхідно відзначити, що ситуація поетапно покращується, залучено більше страхових компаній до цього виду діяльності та разом з тим зростає площа застрахованих полів. Але для більш ефективної роботи Аграрного Пулу, постає необхідність розробити нову ефективну програму та умови агрострахування на базі вже існуючого досвіду розвинених країн, де агрострахування має домінуючу роль як ефективний регулятор ризиків в аграрному секторі. Необхідно сприяти прозорій системі управління Агростраховим пулом, враховувати інтереси держави, страховиків та аграріїв.

Провівши аналіз умов агрострахування страховими компаніями України, варто відзначити, що страхування продукції є доцільним. На прикладі розглянуті умови страхування, що прописані у договорі, а також страхові тарифи і суми страхового відшкодування. Можна зробити висновок, що підприємству вигідніше страхувати врожай у страховій компанії «Провідна», при тому, що сума страхових витрат більше на 913 тис. грн, сума «чистого» страхового відшкодування при настанні страхового випадку буде становити 4626 тис. грн, що на 447 тис. грн більше, ніж у страховій компанії АСКА.

Список літератури:

1. Алексєрова Ю.В. Моделі страхової політики при сільськогосподарському страхуванні // Економіка АПК. – 2014. – № 10. – С. 45-53.
2. Альшанова О.О. Страхування в управлінні ризиками вирощування сільськогосподарських культур // Економіка АПК. – 2010. – № 10. – С. 86-91.
3. Минкіна Г.І. Страхування як елемент управління ризиками підприємств АПК // Фінансовий ринок України. – 2010. – № 3. – С. 4-11.
4. Смоленюк Р.П. Ефективність управління ризиками у сільськогосподарському виробництві // Наука й економіка. – 2010. – № 2 (18). – С. 20-25.
5. Шинкаренко Ян. Огляд ринку агрострахування України в 2013 році // Страхова справа. – 2014. – № 2. – С. 16-18.

Масюк Ю. В.
Лукашенко Н. В.

Днепропетровский государственный аграрно-экономический университет

ПУТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО СТРАХОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Резюме

Исследованы основные направления и проблемы развития агрострахования. Приведен расчет страхового возмещения страховыми компаниями Украины сельскохозяйственным предприятиям. Исследован механизм привлечения зарубежного опыта в аграрной сфере.

Ключевые слова: агрострахование, франшиза, страховое возмещение, Аграрный Страховой Пул, аграрный риск.

Masiuk J. V.
Lukashenko N. V.

Dnipropetrovsk State Agrarian University

DIRECTIONS OF PROVIDING EFFECTIVE PROPERTY IN AGRICULTURAL ENTERPRISES OF UKRAINIAN INSURANCE

Summary

It has been studied the main directions and problems of agricultural insurance. The calculation of insurance reimbursement by insurance companies of Ukraine agricultural enterprises. It has been investigated the mechanism of attraction foreign experience in the agricultural sector.

Keywords: agricultural insurance, deductible, insurance indemnity, Agricultural Insurance Pool, agricultural risk.

УДК 336.012.23

Микуляк О. В.

Львівський національний університет імені Івана Франка

ДО ПИТАННЯ ПРО КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Досліджено теоретично-концептуальні аспекти фінансового управління господарською діяльністю; систематизовано та доповнено перелік концепцій сучасного фінансового менеджменту; підкреслено роль вартісно-орієнтованого управління з огляду на виконання головних завдань функціонування господарських структур.

Ключові слова: фінансовий менеджмент, концепції фінансового менеджменту, фінансово-економічні інтереси, вартісно-орієнтоване управління, вартість капіталу, ефективність вкладення коштів, грошові потоки, вартість грошей у часі, підприємницький і фінансовий ризик, ефективність ринку, асиметричність інформації, агентські відносини.

Постановка проблеми. Ефективне ведення бізнесу неможливе без оптимально побудованої системи фінансово-економічного управління, яка ґрунтується на охопленні усіх аспектів господарської діяльності. Одним з головних завдань управління фінансами підприємства є досягнення та подальше забезпечення належного рівня його конкурентоспроможності у короткотерміновому та довготерміновому періодах, що неможливо без адекватного вирішення у повсякденній роботі сукупності питань формування, розподілу й використання фінансових ресурсів. Цього можна досягнути через адекватне впровадження пріоритетних концептуальних засад у практику фінансового управління господарською діяльністю та реалізацію важливих напрямів фінансового менеджменту, зокрема: забезпечення фінансово-економічних інтересів власників капіталу і збільшення ринкової вартості підприємства; мінімізація вартості капіталу, ефективне вкладення коштів; управління грошовими потоками та оцінювання часової вартості грошей; врахування підприємницького і фінансового ризику; своєчасне та повне отримання необхідної інформації для ухвалення фінансових рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема концептуальної побудови фінансового управління господарською діяльністю присвячено значну кількість наукових праць відомих українських дослідників фінансового менеджменту, а також зарубіжних авторів економічних теорій, що заклали підвалини для формулювання важливих фінансових концепцій.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Практика ефективного фінансового менеджменту передбачає застосування чітких узагальнених теоретичних напрацювань при ухваленні стратегічних і тактичних фінансових рішень, що вимагає конкретизації теоретично-концептуального забезпечення діяльності фінансового менеджера.

Мета статті. На підставі цього вважаємо за необхідне систематизувати і доповнити концептуальну базу фінансового управління господарською діяльністю виходячи із сучасних тенденцій розвитку фінансового менеджменту.

Виклад основного матеріалу. Концептуальна сутність фінансового менеджменту полягає у розгляді його як форми управління процесами фінансування підприємницької діяльності, адекватної економіці ринкового типу.

В основі управління корпоративними фінансами лежить низка фундаментальних концепцій, які становлять його зміст і визначають конструктивні межі та головні напрями розвитку.

Систему базових теоретичних концепцій сучасного фінансового менеджменту поділяють на три групи, у межах яких можна узагальнити і доповнити такі:

- концепції, що опосередковують реалізацію мети та головних параметрів фінансово-господарської діяльності підприємства (пріоритету фінансово-економічних інтересів власників; вартісно-орієнтованого менеджменту; вартості капіталу; ефективності вкладення коштів);

- концепції, які забезпечують реальну ринкову оцінку окремих фінансових інструментів інвестування у процесі їхнього вибору (грошових потоків; вартості грошей у часі; підприємницького і фінансового ризику);

- концепції, пов'язані з інформаційним забезпеченням економічних суб'єктів (ефективності ринку; асиметричності інформації; агентських відносин).

Концепція пріоритету фінансово-економічних інтересів власників. Уперше її висунув американський економіст Г. Саймон [1]. Він розробив теорію обмеженої раціональності та сформулював цільову концепцію економічної поведінки, що полягає у необхідності пріоритетного задоволення інтересів власників і максимізацію їхнього добробуту.

Зростання добробуту власників підприємства передбачає реалізацію комплексу цілей: ринкових (прибуток, рентабельність власного капіталу), фінансово-економічних (ніша на ринку, ринкова частка, темпи збільшення майнового потенціалу), виробничо-технологічних (рентабельність виробництва, зниження собівартості, диверсифікація) та соціальних (екологічність, залучення працівників до управління, плинність кадрів тощо).

Концепцію вартісно-орієнтованого менеджменту (ВОМ) визнано ключовою управлінською парадигмою, вона набуває поширення на практиці.

Вартісно-орієнтоване управління передбачає підхід до управління, націлений на максимізацію акціонерної вартості підприємства. Суть концепції полягає в тому, що управління підприємством у тривалій перспективі повинно бути спрямоване на підвищення вартості підприємства. Стратегію, цілі, бізнес-процеси, показники оцінки діяльності, винагороди визначають на підставі аналізу їхнього впливу на зміну вартості для акціонерів.

Концепція ВОМ виникла в 1980-х роках у США, згодом набула популярності у Європі, Канаді, Японії, Австралії та інших країнах. До її розвитку долучилися такі вчені, як А. Раппорт [2], Б. Стюарт [3], Д. Мактагард [4], Г. Арнольд [5], Т. Коупленд, Т. Коллер і Дж. Муррін [6] та інші. Інтерес до цієї концепції зумовлений прагненням збалансувати інтереси всіх зацікавлених сторін – акціонерів, кредиторів, співробітників, постачальників, покупців, уряду.

Головною метою сучасного корпоративного менеджменту для багатьох господарських структур визнано постійне підвищення (максимізація) їхньої вартості. Саме висока ринкова вартість підприємства слугує найліпшим доказом ефективності управління та показником інвестиційної привабливості. Цього досягають за допомогою ухвалення рішень, за яких доходи перевищують видатки. Водночас постійно удосконалюють механізм управління вартістю (у тім числі визначення моніторингових показників, систем мотивації, оцінювальних технологій тощо).

Фундаментальним елементом концепції ВОМ, який визначає архітектуру системи управління підприємством та забезпечує менеджмент практичним інструментарієм для ухвалення рішень, є фінансова модель визначення вартості на підставі ресурсних факторів. Вона об'єднує дві підсистеми: перша – моделі оцінювання новоствореної вартості (дисконтованих дивідендів, дисконтування вільних грошових потоків, остаточного прибутку), друга – група показників результативності, що формують величину фундаментальної вартості, серед яких – остаточний операційний прибуток, остаточний чистий прибуток, додана економічна вартість, додана ринкова вартість [7].

Концепція вартості капіталу. Первинні теоретичні основи цієї концепції закладено ще в 1938 р. американським економістом Дж. Уільямсом [8], а також американськими дослідниками Ф. Модільяні і М. Міллером [9]. Суть цієї концепції полягає в мінімізації середньозваженої вартості капіталу, тобто в оцінці витрат на його залучення з різних джерел, що має ключове значення в аналізі інвестиційних проектів і виборі альтернативних варіантів фінансування діяльності підприємства. Це, за інших однакових умов, забезпечує максимізацію добробуту власників.

Ціна капіталу – категорія, в основі якої є визначення суми фінансових витрат, необхідних для формування достатнього обсягу фінансових ресурсів. Вона, з одного боку, визначає рівень цих витрат, а з іншого – необхідність забезпечення мінімального рівня ефективності використання наявних фінансових ресурсів. Під час формування оптимальної структури капіталу орієнтиром має бути мінімум його ціни. Водночас передбачено механізм впливу вибраного підприємством співвідношення власного і позикового капіталу (структури капіталу) на показник його ринкової вартості.

Інвестований капітал формують декілька фінансових джерел, кожне з яких має для підприємства визначену ціну (відсотки за кредитами, дивіденди акціонерам тощо). Сукупна ціна всього капіталу об'єднує вартості його складових. Позиковий капітал, зазвичай, є дешевшим, ніж власний, оскільки пов'язаний з меншим ризиком. Однак значне збільшення частки позикового капіталу може негативно вплинути на фінансову стійкість підприємства, унаслідок чого знизиться ринкова вартість акцій підприємства.

Концепція ефективності вкладення (розподілу) коштів об'єднує кілька теоретичних положень, а саме: сучасну портфельну теорію, яка обґрунтовує методологічні принципи статистичного аналізу й оптимізації рівня ризику та прибутковості інструментів фінансового інвестування (Г. Марковіц [10], Дж. Тобін [11], У. Шарп [12]); теорію дивідендної політики (Дж. Літнер [13], М. Міллер, Ф. Модільяні [9]); теорію взаємозв'язку рівня ризику і прибутковості, яка відображає пряму залежність між рівнем ризику і прибутку; теорію альтернативних витрат (втрачених можливостей), що відіграє важливу роль в оцінюванні варіантів можливого вкладення капіталу, використанні виробничих потужностей, виборі інструментів кредитування покупців тощо.

Загалом зміст цієї концепції полягає у вкладенні капіталу з метою його подальшого нарощення. Інвестор, обираючи один із множини об'єктів вкладення коштів, втрачає інші фінансові альтернативи. Отриманий новий капітал має відшкодовувати первісні інвестиції, компенсувати їхню інфляційне знецінення і забезпечити частку нарощення капіталу – прибуток.

Наприклад, початковий капітал інвестора порівнює сумі коштів, вкладених у той чи інший актив, тобто ціні такого фінансового інструменту (об'єкта). Доходи від інвестицій поєднують загальну суму поточних виплат за фінансовим активом протягом визначеного проміжку часу і зміни ринкової вартості цього активу за той самий період. Інвестиція буде економічно обґрунтованою лише в тому випадку, якщо загальна сума доходів від неї (приріст багатства інвестора) перевищуватиме обсяг витрат.

Дохід, не отриманий унаслідок відмови від участі в операції, який має мінімальний ризик і мінімальну гарантовану дохідність, повинен бути врахований як альтернативні витрати в разі ухвалення будь-яких рішень, пов'язаних з використанням фінансових ресурсів підприємства. Оскільки в умовах ринкової економіки наявне велике розмаїття інвестиційних інструментів, то у підприємця завжди є можливість вибору між різними об'єктами вкладення капіталу, що пов'язані з різними рівнями ризику і норми прибутковості.

Концепція грошового потоку полягає в розробленні політики підприємства щодо залучення фінансових ресурсів, організації їхнього руху, підтримання у певному якісному стані. Фінансовий менеджер повинен знати, яка кількість коштів потрібна для сплати заборгованості, виплати дивідендів, коли виникає надлишок коштів або, навпаки, дефіцит, і залежно від цього приймати фінансові рішення про розміщення тимчасово вільних коштів або залучення додаткових фінансових ресурсів.

Зміст концепції грошового потоку зводиться до розуміння підприємства як сукупності поточних вхідних і вихідних потоків грошових коштів. З будь-якою фінансовою операцією асоціюється деякий грошовий потік, тобто множина розподілених у часі надходжень і виплат. Роль елемента грошового потоку можуть відігравати витрати на реалізацію продукції, доходи, витрати, прибуток, платіж тощо. У більшості випадків ідеться про очікувані грошові потоки.

Отже, ця концепція фінансового менеджменту передбачає: ідентифікацію грошового потоку, його тривалість і вид; оцінку чинників, що визначають розмір його елементів; вибір коефіцієнтів дисконтування, що дає змогу порівнювати елементи потоку, генеровані в різні моменти часу; оцінку ризику, пов'язаного з цим потоком, і спосіб його врахування.

Концепція вартості грошей у часі. За її основу взято твердження, що гроші з плином часу втрачають вартість. На цей процес впливає інфляція й ризик. Для фінансового менеджера ця концепція має виняткове значення, оскільки в аналітичних розрахунках доводиться порівнювати грошові потоки, які акумулюють чи використовують у різні періоди.

Поточний фінансовий еквівалент майбутньої грошової суми є нижчим, чим вищий рівень інфляції і необхідна дохідність фінансової операції та чим віддаленіший термін отримання цієї суми.

Часовий аспект необхідно враховувати під час планування майбутніх грошових операцій, оцінки ефективності капіталовкладень і в усіх решта випадках, коли варто порівнювати грошові суми в різних часових проміжках.

Вартість грошей з часом змінюється з урахуванням норми прибутку на фінансовому ринку. Отже, одна й та ж сума грошей у різні періоди має різну вартість. Причому вартість грошей сьогодні завжди вища, ніж у будь-якому майбутньому періоді.

Як відомо, інфляційні процеси, властиві будь-якій економіці, зумовлюють знецінення грошей.

Така ситуація визначає бажання інвестувати кошти з єдиною метою – принаймні, отримати дохід, який покриватиме інфляційні втрати. На практиці для спрощення фінансових взаємовідносин і запобігання необхідності врахування впливу інфляції розрахунки виконують у твердих валютах.

У будь-якій фінансовій операції існує ризик неповернення інвестованих коштів і (чи) неотримання доходу. Цей ризик впливає з того, що кожен договір, за яким отримують гроші в майбутньому, має ймовірність бути невиконаним чи виконаним не повною мірою.

Якщо розглядати кошти як один із видів активів, то треба вказати на їхню головну особливість – будь-який актив повинен генерувати прибуток. З цього випливає, що сума, бажана для отримання в майбутньому, має бути явно більша від суми, вкладеної в теперішній момент.

Концепція підприємницького і фінансового ризику. Оскільки бізнес у будь-якій сфері перебуває під впливом багатьох чинників внутрішнього і зовнішнього середовища, які іноді досить важко спрогнозувати, то він завжди має певний ступінь ризику, що залежить від розміру фінансових ресурсів підприємства. Тому фінансовий менеджер повинен обов'язково обчислювати і враховувати в рішеннях можливі наслідки фінансового й підприємницького ризику. Ризик – це можливість зміни бажаного результату, переважно у вигляді втрат, унаслідок реалізації одного з безлічі варіантів подій зовнішніх умов і внутрішніх чинників, які впливають на аналізований об'єкт. Можна припустити, що реалізація ризикової події приведе до позитивного фінансового результату. Наприклад, відшкодування збитків унаслідок стихійного лиха страховою компанією компенсувало втрати, а також дало змогу отримати певний дохід. Та все ж, зазвичай, під ризиком розуміють можливість настання несприятливих подій, які спричиняють втрати, зокрема фінансові.

Залежність між дохідністю фінансової операції та пов'язаним з нею рівнем ризику – очевидна: дохідність будь-якої фінансової операції тим вища, чим ризикованіша. Кількісну характеристику цієї залежності визначає обсяг капіталу, який може бути вкладений у ризиковану операцію. Чим менше серед потенційних інвесторів схильних до ризику, тим вища плата за ризик.

Концепцію ефективності ринку, зокрема, капіталу розуміють не в економічному, а в інформаційному значенні, тобто ступінь ефективності ринку характеризують рівнем його інформаційної насиченості й доступності інформації для учасників ринку. Ця концепція відображена в проблемах, пов'язаних з невідповідністю реального ринку капіталу ефективному (ідеальному) ринкові. Ті рішення, які ухвалює фінансовий менеджер, можуть бути настільки ефективними, наскільки він оперує об'єктивною інформацією, отриманою з відповідних джерел. Тому якістю інформації є визначальною в ухваленні фінансових рішень.

Фінансовий ринок має властивість ефективності, якщо він дає адекватну оцінку активам, які обертаються на ньому.

Ефективність фінансового ринку характеризують рівнем його інформаційної насиченості й рівномірного доступу до наявної інформації всіх його учасників. На ефективному ринку жоден з інвесторів не може отримати підвищеного, порівняно із середньоринковим, доходу завдяки додатковим відомостям.

У теорії фінансового менеджменту виділяють три форми ефективності – слабку, помірну і силь-

ну. За слабкої форми ефективності поточні ринкові ціни повністю відображають усю інформацію, яку містять минулі коливання цін. Це означає, що аналіз динаміки цін не дає інвесторам ніяких переваг і не дає змоги отримати більший прибуток. У разі помірно ефективного ринку поточні ціни відображають зміни цін у минулому, а також усю наявну однаково доступну інформацію. У цьому випадку не мають змісту (для отримання підвищеного доходу) не тільки аналіз цінових трендів, а й аналітичне опрацювання наявної на ринку інформації. Сильна форма ефективності (повна ефективність) передбачає, що ринкові ціни повністю відображають усю інформацію, отримання підвищених доходів неможливе. Це положення є в основі низки портфельних теорій. Його враховують інвестори, обираючи об'єкти вкладення капіталу. Однак жоден із функціонуючих фінансових ринків (ринків цінних паперів) не можна назвати ефективним повною мірою. Найважливіші фондові ринки перебувають у стані слабкої чи помірно ефективності.

Концепція асиметричності інформації тісно пов'язана з концепцією ефективності ринку. Асиметричність інформації означає її нерівномірний розподіл між учасниками ринку. Окремі категорії економічних суб'єктів можуть володіти інформацією, яка не є доступною іншим учасникам ринку капіталу однаковою мірою, та використовувати її для отримання більшого, порівняно із середньоринковим, доходу. Вважають, що в розумних межах асиметричність інформації є необхідною умовою існування фінансового ринку.

Ця концепція пояснює існування ринку як такого, оскільки кожний з учасників сподівається, що відома йому інформація, можливо, недоступ-

на конкурентам, відповідно, він може прийняти ефективне рішення. Також ця концепція перешкоджає створенню сильної форми ефективності ринку, для якої характерна інформаційна симетричність, тобто коли всі учасники мають доступ до всієї інформації, у тому числі й інсайдерської.

Концепція агентських відносин полягає в тому, що в міру ускладнення форм організації бізнесу поглиблюється розмежування між функцією володіння та функцією управління і контролю. Інтереси власників підприємства та його управлінського персоналу збігаються не завжди, що впливає на ухвалення управлінських рішень.

Агентські відносини у фінансовому менеджменті передбачають відносини між акціонерами (власниками) і менеджерами, а також між акціонерами і кредиторами.

У певних ситуаціях ці групи осіб можуть мати різні цілі, що створює потенційний конфлікт інтересів, наприклад, у разі прийняття фінансових рішень, які забезпечують миттєвий прибуток чи розраховані на перспективу. Для обмеження можливості прийняття управлінських рішень на шкоду інтересам акціонерів економічні суб'єкти змушені робити так звані агентські витрати, які є об'єктивним чинником і враховані в управлінні фінансово-господарською діяльністю.

Висновки і пропозиції. З позицій практичності базові концепції фінансового менеджменту розглядають як основу формування, обґрунтування та побудови ефективних моделей ведення бізнесу й фінансової поведінки підприємства. Систематизація концептуальних положень фінансового управління господарською діяльністю впливатиме позитивно на процес ухвалення фінансових рішень.

Список літератури:

1. Simon, Herbert A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *Quarterly Journal of Economics* 69: 99-118.
2. Rappaport A. Creating shareholder value: The new standard for business performance, New York / A. Rappaport. – N. Y.: The FreePress, 1998. – 205 p.
3. Stewart G. Bennet. The Quest For Value: the EVA Management Guide. – New York: Harper Business, 1991. – 738 p.
4. McTaggart J., Kontes P., Mankins M. The Value Imperative: Managing for Superior Shareholder Returns. – NY.: The Free Press, 1994. – 367 p.
5. Arnold G., Davies M. Value-Based Management: Context and Application. – John Wiley & Sons: Chichester, UK, 2000. – 384 p.
6. Коупленд Т., Коллер Т., Муррін Дж. Стоимость компаний: оценка и управление / 3-е изд., перераб. и доп.; пер. с английского. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005 – 576 с.
7. Корж Р.В., Шевчук Н.В. Фінансові аспекти формування вартості підприємства // Ефективна економіка. – 2012. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1197>.
8. Williams, John Burr. Theory of investment value. Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1938.
9. Modigliani F., Miller M. The cost of capital, corporate finance and the theory of investment, 1958.
10. Markowitz, H.M. (March 1952). Portfolio Selection. *The Journal of Finance* 7 (1): 77-91. doi:10.2307/2975974.
11. Sharpe, William F. (1964). Capital asset prices: A theory of market equilibrium under conditions of risk. *Journal of Finance* 19 (3): 425-442. doi:10.2307/2977928.
12. Tobin, James (1958). Liquidity preference as behavior towards risk. *The Review of Economic Studies* 25 (2): 65-86. doi:10.2307/2296205.
13. Lintner, John (1965). The Valuation of Risk Assets and the Selection of Risky Investments in Stock Portfolios and Capital Budgets. *The Review of Economics and Statistics (The MIT Press)* 47 (1): 13-39. doi:10.2307/1924119.
14. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент: навч. посібник / І.О. Бланк. – К.: Ельга, 2008. – 724 с.
15. Фінансовий менеджмент: підручник / Кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2005. – 536 с.

Мыкуляк О. В.

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

К ВОПРОСУ О КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ОСНОВАХ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Резюме

Исследованы теоретико-концептуальные аспекты финансового управления хозяйственной деятельностью; систематизирован и дополнен перечень концепций современного финансового менеджмента; подчеркнута роль ценностно-ориентированного управления с учетом выполнения главных задач функционирования хозяйственных структур.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, концепции финансового менеджмента, финансово-экономические интересы, ценностно-ориентированное управление, стоимость капитала, эффективность вложения средств, денежные потоки, стоимость денег во времени, предпринимательский и финансовый риск, эффективность рынка, асимметричность информации, агентские отношения.

Mykulyak O. V.

Ivan Franko National University of L'viv

ON THE CONCEPTUAL BASIS OF FINANCIAL MANAGEMENT

Summary

Investigated theoretical and conceptual aspects of the financial management of economic activities; systematized and expanded the list of concepts of modern financial management; emphasized the role of value-based management in the context of implementation of main tasks of economic structures functioning.

Keywords: financial management, concepts of financial management, financial and economic interests, value-based management, cost of capital, efficiency of investments, cash flows, time value of money, business and financial risk, market efficiency, information asymmetry, agency relationships.

УДК 369.041

Насібова О. В.

Харківський інститут фінансів

Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

БЮДЖЕТНІ ВИДАТКИ НА СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

Розглянуто сучасний стан бюджетних видатків системи соціального захисту населення в умовах трансформаційних перетворень. Здійснено оцінку видатків зведеного бюджету України за функціональною класифікацією. Визначені структура та основні напрями бюджетного забезпечення соціального захисту населення.

Ключові слова: соціальний захист населення, соціальне забезпечення, бюджетне забезпечення, соціальні видатки, соціальні послуги, соціальні гарантії.

Постановка проблеми. Сучасна система регулювання соціально-економічних процесів являє собою складний механізм, кожен із компонентів якого виконує конкретну дію, спрямовану на досягнення суспільних цілей і водночас працює як цілісна система, що слугує інструментом реалізації державної економічної та соціальної політики. Важливе місце у цьому механізмі займає система соціального захисту, яка передбачає державну підтримку найбільш вразливих верств населення з метою забезпечення відповідного життєвого рівня, створення соціальних гарантій для економічно активної частини населення, що протидіють дестабілізуючим життєвим факторам (інфляція, спад виробництва, економічна криза, безробіття тощо), а також розвиток недержавної системи соціального забезпечення як додаткової ланки підвищення добробуту громадян, участь в якій здійснюється на добровільних засадах.

Багатогранність трансформаційних процесів в економіці вимагає створення якісних умов життя громадян, що обумовлює необхідність перегляду підходів до механізмів державного управління соціальним захистом і передбачає певні функціональні зміни в організації фінансових відносин суб'єктів системи соціального захисту населення. Державна політика має бути побудована таким чином, щоб концентрувати зусилля органів державної влади на розв'язанні протиріч і усуненні невідповідностей між фактичними потребами населення в соціальному захисті і соціальних послугах та реальними можливостями держави в задоволенні конституційних соціальних прав громадян.

Забезпечення адекватної підтримки певних категорій населення потребує постійного використання фінансових ресурсів та їх обґрунтованого розподілення. Таким чином, важливого значення набуває фінансова спроможність системи соціального захисту населення, яка формується в конкретних економічних умовах і розуміння її як системи фінансових відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

З огляду на значення соціального захисту населення для суспільства і важливість забезпечення його фінансової стабільності, питання фінансового забезпечення цієї сфери перебувають у центрі уваги багатьох провідних економістів, управлінців, юристів, соціологів. Зокрема, останні дослідження відображені у працях таких вчених: Л.Б. Баранник [1], Г.С. Лопушняк [2], Д.В. Полозенко [3], В.Б. Тропіна [4], Н.П. Флорескул [5], І.Я. Чугунов [6] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність значної кількості наукових праць з даної тематики, на теперішній час через обмеженість бюджетних ресурсів і неефективність їх використання залишаються невирішеними багато проблем, пов'язаних з забезпеченням соціальної сфери, складовою якої є система соціального захисту населення. Недостатній рівень ефективності механізмів управління фінансами системи соціального захисту населення призводить до втрат суспільством можливостей здійснювати компенсацію соціальних ризиків у повному обсязі.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення тенденцій бюджетного забезпечення системи соціального захисту населення, виявлення проблем щодо ефективного формування і використання бюджетних коштів, призначених на фінансування соціальних видатків в умовах трансформаційних перетворень в економіці та пошук оптимальних шляхів їх усунення.

Виклад основного матеріалу. Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення в Україні фінансуються з державного та місцевих бюджетів, а також з державних цільових позабюджетних фондів соціального спрямування. Важливого значення набуває розгляд бюджетних видатків на соціальний захист населення, оскільки бюджет є одним із основних інструментів державного регулювання соціально-економічних процесів. Крім того, бюджет

відіграє особливу роль у підтриманні сприятливого соціального клімату в державі, здійсненні соціального захисту та соціального забезпечення населення, зменшенні майнового розшарування громадян, забезпеченні соціальної справедливості.

Видатки бюджету на соціальний захист населення спрямовуються на підтримку малозабезпечених громадян, встановлення певного рівня забезпечення прожиткового мінімуму для різних груп населення, соціальний захист осіб, що опинилися в екстремальних умовах.

Для забезпечення соціального захисту населення держава повинна мати достатні фінансові ресурси, які формуються шляхом перерозподілу частини національного доходу. Динаміка складу та структури видатків зведеного бюджету України представлена у таблиці 1.

Як свідчать дані таблиці 1, стаття «Соціальний захист та соціальне забезпечення» є найбільшою видатковою частиною зведеного бюджету України, яка за обсягами випереджає видатки на охорону здоров'я, освіту та економічну діяльність. Протягом 2007–2014 років обсяг річних видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення збільшився на 5,07% і у середньому становив 25,43% загальної суми видатків зведеного бюджету України. Найбільша питома вага цієї категорії видатків за аналізований період у структурі видатків зведеного бюджету України була у 2013 році – 28,7%, а найменша – у 2007 році – 21,31%.

Особливої уваги заслуговує показник обсягу видатків зведеного бюджету України на соціальний захист та соціальне забезпечення відносно валового внутрішнього продукту, який з кожним роком збільшується. Так, у 2007 році за цим показником обсяг видатків становив 6,7% валового внутрішнього продукту, а у 2014 році він збільшився на 2,11% і становив 8,81% валового внутрішнього продукту, тобто в середньому фінансування видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення за аналізований період здійснювалося у розмірі 8,58% валового внутрішнього продукту.

У 2009 році криза в економіці досягла свого піку, тому уряд був змушений підвищити соціальні виплати, які щодо валового внутрішнього продукту склали 8,6%. Політика збільшення видатків на соціальний захист збереглася і у 2010 році, але вже у наступному році, у зв'язку з подолан-

ням наслідків кризи фінансового сектора, зросли видатки на економічну діяльність і скоротилися видатки у структурі зведеного бюджету України на соціальний захист та соціальне забезпечення до 25%, що склало 8,1% валового внутрішнього продукту. У 2014 році видатки бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення зменшилися на 2,32% у загальній сукупності зведеного бюджету країни.

Незважаючи на позитивну динаміку питомої ваги видатків зведеного бюджету на соціальний захист населення, у державі залишається доволі великий розрив між обсягами бюджетних видатків і потребами системи соціального захисту населення, тобто недостатньо забезпечується належний рівень підтримки нужденних верств населення. Варто зазначити, що зростання бюджетних видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення не завжди є передумовою підвищення рівня та якості життя населення.

Крім того, існування фінансово необґрунтованої системи пільг в Україні призводить до відсутності у необхідних обсягах фінансових ресурсів на фінансування програм соціального захисту та соціального забезпечення.

Варто зазначити, що динаміка зростання видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення у 2007–2014 рр. відбувалася випереджуваними темпами відносно темпів зростання валового внутрішнього продукту та відповідного показника видатків зведеного бюджету, крім 2011 та 2014 років. Така тенденція свідчить про недостатній рівень взаємозв'язку видатків зведеного бюджету країни на соціальний захист та соціальне забезпечення від отриманих обсягів валового внутрішнього продукту, що сприяє виникненню дефіциту зведеного бюджету України. Крім того, у 2014 році темпи зростання видатків бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення мали від'ємне значення.

Заходи соціального захисту поширюються на певні категорії громадян, визначені чинним законодавством. У зведеному бюджеті видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення включають видатки на випадок непрацездатності; на соціальний захист пенсіонерів; ветеранів війни та праці; сім'ї, дітей та молоді; безробітних; інших категорій населення; надання допомоги у вирішенні житлового питання, видатки на фундаментальні та при-

Таблиця 1
Динаміка структури видатків зведеного бюджету України за 2007–2014 рр., %*

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Загальнодержавні функції	10,66	9,88	10,69	11,84	11,83	11,00	12,20	14,69
Оборона	4,13	3,76	3,11	2,99	3,14	2,90	2,90	5,23
Громадський порядок, безпека та судова влада	8,11	8,68	7,85	7,60	7,70	7,40	7,80	8,58
Економічна діяльність	17,80	16,45	12,81	11,56	14,60	13,3	10,00	8,34
Охорона навколишнього природного середовища	0,98	0,89	0,82	0,76	0,90	1,10	1,10	0,67
Житлово-комунальне господарство	2,59	2,88	2,42	1,43	2,10	4,10	1,60	3,41
Охорона здоров'я	11,74	10,76	11,78	11,80	11,60	11,80	12,20	10,93
Духовний та фізичний розвиток	2,50	2,54	2,69	3,04	2,60	2,70	2,70	2,65
Освіта	19,47	19,54	21,52	21,05	20,50	20,50	20,80	19,14
Соціальний захист та соціальне забезпечення	21,31	23,74	25,40	27,57	25,00	25,30	28,70	26,38
Видатки зведеного бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення у % до ВВП	6,70	7,80	8,60	9,70	8,10	8,90	10,00	8,81
Темпи зростання ВВП	32,43	31,55	-3,70	18,52	20,28	8,38	3,05	7,91
Темпи зростання видатків зведеного бюджету	-	37,07	-0,57	22,23	11,19	17,72	2,03	3,31
Темпи зростання видатків зведеного бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення	-	52,72	6,44	32,65	0,85	18,83	15,78	-4,93

* З урахуванням кредитування

Джерело: розраховано автором за даними Міністерства фінансів України

кладні дослідження і розробки у сфері соціального захисту, а також іншу діяльність у цій сфері.

Більш детальний аналіз показників видаткової частини зведеного бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення певних категорій громадян представлено у таблиці 2.

З таблиці 2 видно, що видатки зведеного бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення протягом 2011–2013 років зростали, а у 2014 році – зменшилися на 6,72 млрд грн. Так, у 2011 році вони становили 105,56 млрд грн, у 2012 році збільшилися на 19,82 млрд грн, у 2013 році – на 19,79 млрд грн щодо попереднього року. На це вплинуло зростання видатків на соціальний захист: пенсіонерів; сім'ї, дітей та молоді; у зв'язку з безробітністю.

Видатки на соціальний захист пенсіонерів, які у структурі витрат зведеного бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення займають найбільшу питому вагу – більше 50%, збільшилися у 2012 році на 6,63 млрд грн, у 2013 році – на 18,98 млрд грн, тобто майже у 1,28 рази відносно 2012 року, а у 2014 році зменшилися на 7,45 млрд грн. Значна частка цієї категорії громадян у структурі видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення пояснюється несприятливою демографічною ситуацією в країні. Постійне збільшення питомої ваги видатків зведеного бюджету держави на соціальний захист пенсіонерів також пов'язано з відсутністю умов для зростання чисельності найманих працівників та дієвих сти-

Таблиця 2

Динаміка складу та структури видатків зведеного бюджету України на соціальний захист та соціальне забезпечення*

Показники	2011	2012	2013	2014
Соціальний захист та соціальне забезпечення, млрд грн., у тому числі:	105,56	125,38	145,17	138,45
Соціальний захист на випадок безробітності	5,17	6,60	7,68	7,96
Соціальний захист пенсіонерів	61,65	68,28	87,26	79,81
Соціальний захист ветеранів війни та праці	4,67	5,27	4,89	4,68
Соціальний захист сім'ї, дітей та молоді	24,86	29,88	35,71	36,39
Соціальний захист безробітних	0,02	0,40	0,25	0,55
Допомога у вирішенні житлового питання	2,90	3,68	2,79	2,59
Соціальний захист інших категорій населення	5,37	10,32	5,74	5,57
Фундаментальні та прикладні дослідження і розробки у сфері соціального захисту	0,02	0,02	0,02	0,01
Інша діяльність у сфері соціального захисту	0,90	0,93	0,83	0,89
<i>Питома вага в загальному обсязі, (%)</i>				
Соціальний захист на випадок безробітності	4,90	5,26	5,30	5,75
Соціальний захист пенсіонерів	58,40	54,46	60,11	57,65
Соціальний захист ветеранів війни та праці	4,42	4,20	3,37	3,38
Соціальний захист сім'ї, дітей та молоді	23,55	23,83	24,60	26,28
Соціальний захист безробітних	0,02	0,32	0,17	0,40
Допомога у вирішенні житлового питання	2,75	2,94	1,92	1,87
Соціальний захист інших категорій населення	5,09	8,23	3,95	4,02
Фундаментальні та прикладні дослідження і розробки у сфері соціального захисту	0,02	0,02	0,01	0,01
Інша діяльність у сфері соціального захисту	0,85	0,74	0,57	0,64

*З урахуванням кредитування

Джерело: розраховано автором за даними Міністерства фінансів України

Таблиця 3

Динаміка складу та структури видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення за видами бюджетів*

Показники	Державний бюджет України				Місцеві бюджети України			
	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014
Соціальний захист та соціальне забезпечення, млрд грн, у тому числі:	63,62	75,29	88,62	80,60	41,94	50,09	56,55	57,50
Соціальний захист на випадок безробітності	0,72	1,09	0,92	0,85	4,45	5,51	6,76	7,11
Соціальний захист пенсіонерів	58,32	64,49	83,23	75,81	3,33	3,34	4,03	3,99
Соціальний захист ветеранів війни та праці	0,56	0,84	0,90	0,83	4,11	4,43	3,99	3,86
Соціальний захист сім'ї, дітей та молоді	0,32	0,03	0,03	0,03	24,54	29,85	35,68	36,37
Допомога у вирішенні житлового питання	0,81	1,18	0,58	0,06	2,09	2,50	2,21	2,15
Соціальний захист інших категорій населення	2,56	7,18	2,66	2,50	2,82	3,15	3,08	3,07
<i>Розподіл за видами бюджетів, (%)</i>								
Соціальний захист та соціальне забезпечення	60,30	60,00	61,00	58,36	39,70	40,00	39,00	41,64
Соціальний захист на випадок безробітності	14,00	16,50	12,00	10,68	86,00	83,50	88,00	89,32
Соціальний захист пенсіонерів	94,60	94,50	95,40	95,00	5,40	5,50	4,60	5,00
Соціальний захист ветеранів війни та праці	12,00	15,90	18,40	17,70	88,00	84,10	81,60	82,30
Соціальний захист сім'ї, дітей та молоді	1,30	0,10	0,10	0,08	98,70	99,90	99,90	99,92
Допомога у вирішенні житлового питання	27,80	32,10	20,7	2,71	72,20	67,90	79,30	97,29
Соціальний захист інших категорій населення	47,60	69,50	46,40	44,88	52,40	30,50	53,60	55,12

*З урахуванням кредитування

Джерело: розраховано автором за даними Міністерства фінансів України

мулів збільшення величини оплати їхньої праці, яка є основною базою для сплати єдиного соціального внеску. У зв'язку з цим відбувається зменшення фінансування пенсійних зобов'язань із власних джерел і зростає залежність Пенсійного фонду України від бюджету. Ситуація у 2014 році не покращилася, так як зменшення видатків на соціальний захист пенсіонерів було пов'язано з відсутністю індексації пенсійних виплат.

Видатки на соціальний захист сім'ї, дітей та молоді посідають друге місце у зведеному бюджеті країни у загальній сукупності витрат на соціальний захист та соціальне забезпечення. Вони зросли у 2012 році на 5,02 млрд грн, у 2013 році – на 5,83 млрд грн і становили 24,6% у структурі видатків зведеного бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення, у 2014 році цей показник збільшився на 0,68 млрд грн.

Поступово збільшувалися видатки на соціальний захист на випадок непрацездатності: у 2012 році – на 1,43 млрд грн, у 2013 році – на 1,08 млрд грн, а у 2014 році – на 0,28 млрд грн. Витрати на соціальний захист ветеранів війни та праці у 2012 році зросли на 0,6 млрд грн, у 2013 році зменшилися на 0,38 млрд грн, а у 2014 році – на 0,21 млрд грн. У структурі витрат на соціальний захист та соціальне забезпечення цей показник у 2012 році зменшився на 0,22%, а у 2013 році – на 0,83% і становив 3,37%, у 2014 році залишився майже на тому ж рівні. Фінансування заходів на соціальний захист безробітних у 2012 році збільшилося на 0,38 млрд грн, у 2013 році зменшилося на 0,15 млрд грн, у 2014 році зросло на 0,3 млрд грн. Фінансування допомоги у вирішенні житлового питання мало таку тенденцію – у 2012 році збільшилося на 0,78 млрд грн, у 2013–2014 роках поступово зменшувалося на 1,09 млрд грн щодо 2012 року.

Видатки на соціальний захист інших категорій населення у 2012 році зросли у 1,92 раз щодо попереднього року, у 2013 році зменшилися у 1,8 рази, у 2014 році знову зменшилися на 0,17 млрд грн і становили 5,57 млрд грн, що становило 4,02% у структурі видатків зведеного бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення. Видатки на фундаментальні та прикладні дослідження і розробки у сфері соціального захисту на протязі аналізованого періоду були незмінними, крім 2014 року, коли вони зменшилися 0,01 млрд грн.

Проте обсяг видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення, що відображається у зведеному бюджеті, не розкриває реального обсягу всього бюджетного фінансування, яке спрямовується в Україні на сферу соціального захисту та соціального забезпечення. Це пояснюється тим, що відповідно до діючої системи бухгалтерського обліку, деякі складові видатків на фінансування соціальних послуг, соціальних виплат та інших заходів соціального захисту включаються до інших видаткових статей бюджету, а саме: видатків на житлово-комунальне господарство, освіту, духовний і фізичний розвиток, охорону здоров'я, громадський порядок та оборону тощо. Практично у кожній з видаткових статей бюджету відповідно до функціональної класифікації видатків можна знайти видатки на сферу соціального захисту та соціального

забезпечення. Отже, реальний обсяг видатків на сферу соціального захисту та соціальне забезпечення значно перевищує ту частину, що вказується у зведеному бюджеті України за видатковою статтею «Соціальний захист та соціальне забезпечення».

У таблиці 3 можна прослідкувати розмежування фінансування видатків на соціальний захист населення між державним та місцевими бюджетами у розрізі тих категорій громадян, які потребують фінансової підтримки.

Дані таблиці 3 свідчать про вагомому частку витрат на соціальний захист та соціальне забезпечення, яка здійснюється місцевими бюджетами. Усі складові видатки фінансуються в більшій мірі саме на місцевому рівні, крім соціального захисту пенсіонерів.

Варто зазначити, що останнім часом «виробничий» принцип фінансування системи соціального захисту населення змінюється на територіальний. Це пов'язано зі зростаючою необхідністю задоволення соціальних потреб людиною за місцем проживання, в межах місцевих громад. Така ситуація обумовлює необхідність розробки більш дієвих і ефективних підходів до процесу бюджетного забезпечення з урахуванням сучасних викликів і нових тенденцій розвитку державної політики.

Бюджетне забезпечення соціального захисту та соціального забезпечення населення здійснюється у декілька етапів: планування видатків, яке повинно ґрунтуватися на ретельному вивченні потреб громадян у соціальному захисті, мобілізація коштів до бюджету, розподіл фінансових ресурсів за різними статтями видатків, передача коштів на місця за цільовим призначенням.

Висновки і пропозиції. Узагальнюючи вище викладене, можна зробити висновок про постійне збільшення бюджетних видатків на соціальний захист населення. Найбільша частка фінансування за видатковою статтею «Соціальний захист та соціальне забезпечення» протягом 2011–2014 років припадала на такі категорії громадян: пенсіонери, сім'ї, діти та молодь, інші категорії населення, але незважаючи на пріоритетність соціальної функції держави, про що свідчить структура видатків зведеного бюджету України, рівень життя й добробут більшості громадян залишається незадовільним, не забезпечується реальна потреба системи соціального захисту.

Залишається необхідність введення і законодавчого закріплення використання в бюджетному процесі соціальних індикаторів, соціальних нормативів, за допомогою яких буде формуватися чітке уявлення про життєвий рівень різних прошарків населення, що здійснюється за допомогою бюджетного перерозподілу фінансових ресурсів.

Не менш важливим пріоритетом соціальної політики є впорядкування системи пільг та їх подальша монетизація, подальше налагодження єдиної системи обліку громадян, які мають право на пільги, поглиблення адресності державної соціальної допомоги.

Видатки держави на соціальний захист та соціальне забезпечення мають розглядатися як соціальні інвестиції в людський розвиток, які матимуть соціально-економічний ефект у майбутньому.

Список літератури:

1. Баранник Л.Б. Фінансовий механізм системи соціального захисту населення України: проблеми становлення та перспективи розвитку: монографія / Л.Б. Баранник. – Дніпропетровськ: Дніпропетр. держ. фін. академія, 2012. – 496 с.
2. Лопушняк Г.С. Бюджетне фінансування соціальних видатків в умовах трансформації економіки / Г.С. Лопушняк // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 38–46.

3. Полозенко Д.В. Розвиток соціальної сфери як важлива умова економічного зростання України / Д.В. Полозенко // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 15-20.
4. Тропіна В.Б. Бюджетне забезпечення соціальної функції держави в Україні / В.Б. Тропіна // Фінанси України. – 2008. – № 5. – С. 15-31.
5. Флорескул Н.П. Система соціального захисту населення як чинник формування соціальної держави / Н.П. Флорескул // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 2. – С. 34-46
6. Чугунов І.Я. Державне фінансове регулювання економічних перетворень: монографія / І.Я. Чугунов, А.В. Павелко, Т.В. Канева та ін.; заг. ред. А.А. Мазараки. – К.: Київ. нац. торг-екоп. ун-т, 2015. – 376 с.
7. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>.

Насибова О. В.

Харьковский институт финансов

Украинского государственного университета финансов и международной торговли

БЮДЖЕТНЫЕ РАСХОДЫ НА СОЦИАЛЬНУЮ ЗАЩИТУ НАСЕЛЕНИЯ В УКРАИНЕ

Резюме

Рассматривается современное состояние бюджетных расходов системы социальной защиты населения в условиях трансформационных преобразований. Осуществлена оценка расходов сводного бюджета Украины по функциональной классификации. Определены структура и основные направления бюджетного обеспечения социальной защиты населения.

Ключевые слова: социальная защита населения, социальное обеспечение, бюджетное обеспечение, социальные расходы, социальные услуги, социальные гарантии.

Nasibova O. V.

Kharkov Institute of Finances

Ukrainian State University of Finance and International Trade

BUDGETARY CHARGES ON SOCIAL DEFENCE OF POPULATION IN UKRAINE

Summary

The modern state of budgetary charges of the system of social defense of population is considered in the conditions of transformation transformations. The estimation of charges of the erected budget of Ukraine is carried out after functional classification. Certain structure and basic directions of the budgetary providing of social defense of population.

Keywords: social defense of population, public welfare, budgetary providing, social charges, social services, social guarantees.

УДК 336.018

Ніпіаліді-Іщик О. Ю.

Тернопільський національний економічний університет

ОСОБЛИВОСТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ У НІМЕЧЧИНІ

Стаття присвячена фінансам домогосподарств. Досліджено сутність та специфіку їх формування та використання в Україні та Німеччині. На основі позиціонування фінансів домогосподарств як джерела інвестицій доведено суттєвість їх впливу на ефективність фінансових ресурсів. Обґрунтовано потребу у вирішенні проблеми виробу оптимальних напрямів використання фінансів домогосподарств як основи підвищення їх ефективності та запропоновано використовувати позитивний зарубіжний досвід з цих питань.

Ключові слова: фінанси домогосподарств, формування, розподіл, системність, чисті активи, фінансова політика, державне регулювання, оптимізація.

Постановка проблеми. В умовах нестабільності та кризовості української економіки рівень життя населення суттєво знижується. Диспропорційність доходів та обсяг розриву між максимумом і мінімумом не лише призводить до посилення соціально-політичної напруги, а і має негативний вплив на динаміку населення, активізує його міграцію назовні (в інші країни), а також призводить до розвитку деградаційних процесів і зростання злочинності. Пошук і дослідження можливих шляхів підвищення рівня життя, особливо через механізми оптимізації використання фінансових ресурсів, що знаходяться у розпорядженні населення

(сімей) – важливий, об'єктивний та актуальний напрям розвитку наукової думки і практики. Пропозиція альтернатив у використанні фінансів домогосподарств, особливо якщо їх формування не вимагатиме спеціальних навиків, а буде зручним та зрозумілим, дасть змогу українцям самостійно впливати на ефективність власних коштів і ресурсів. Проблема полягає у великій різноманітності підходів до вирішення цього завдання, неоднозначному підході до трактування самого поняття «фінанси домогосподарств», а також важкодоступності використання інструментарію оптимізації для пересічних громадян. Завданням наукових

досліджень, у такому разі, є вироблення позиції щодо спрощення вибору напряму використання фінансів їх власниками і прийняття рішення щодо найбільш оптимального його варіанта.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями проблематики фінансів домогосподарств займається багато вітчизняних і зарубіжних вчених. В останні роки наукові пошуки з метою вирішення нормативно-правових, теоретичних і практичних проблем, пов'язаних з ними, активізувалися. До науковців, котрі займаються цим напрямом належать С.А. Белозеров, І.І. Білоус, Т.О. Кізіма, В.Є. Крупін, М.Л. Литвак, А.О. Максименко, А.Ю. Рамський, Б.М. Сабанти, С.О. Скібіна, М.В. Тарасюк та низка інших. У своїх дослідженнях автори, у першу чергу, прагнуть вирішити проблему категорійного означення [1; 5; 7; 9; 15], а також внести пропозиції щодо удосконалення законодавчого регулювання взаємовідносин, пов'язаних з формуванням і використанням фінансів домогосподарств [1; 2; 5; 9; 15]. Зокрема, А.Ю. Рамський позиціонує фінанси домогосподарств як основну передумову забезпечення попиту та пропозиції на ринку інвестицій в Україні. Значну увагу науковець приділяє уточненню дефініції «фінанси домашніх господарств», джерелам їх формування та напрямам використання [9; 10]. Досліджуючи динаміку схильності до заощаджень Т.О. Кізіма пропонує механізми їх залучення до економічних процесів і вказує шляхи їх реалізації на практиці [4, с. 171]. В.Є. Крупін, аналізуючи структуру та рівень доходів і витрат сільського населення у контексті стану та перспектив розвитку сільських територій, розкриває проблеми та позиціонує регіональні відмінності, а також наводить порівняльні показники за чотирма економічними районами України [6, с. 73-74]. М.В. Тарасюк доводить, що домашні господарства у фінансовій сфері виконують передусім функцію розпорядження фінансовими ресурсами, які їм фактично належать. Навіть на рівні домашніх господарств, сімей та окремих індивідів в умовах ринкової економіки, стверджує науковець, приймаються важливі фінансові рішення. З цієї позиції автором обґрунтовується теза, що домашні господарства набувають якостей господарюючого суб'єкта. Попри це, фінансові відносини домогосподарств з іншими макроекономічними суб'єктами, як справедливо констатує науковець, в більшості випадків залишаються поза межами нормативно-правового регулювання таких відносин залишаються методи бюджетно-податкового регулювання [15, с. 15-16].

Вирішуючи теоретичні, нормативно-правові та прикладні практичні завдання, що характеризуються наявністю низки проблем, вчені одночасно прагнуть сформувати цілісну концепцію фінансів домогосподарств, в тому числі через розробку рекомендацій щодо оптимізації їх використання з метою підвищення рівня життя та фінансового і матеріального становища громадян та їх сімей як суб'єктів домогосподарств.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак варто констатувати, що попри посилені інтерес до таких досліджень і наявність значної їх кількості, залишаються невирішеними питання, котрі пов'язані з обґрунтуванням напряму використання фінансів домогосподарств, здатного у найближчих періодах чи на перспективу максимізувати їхні обсяги.

Мета статті. Виходячи з об'єктивності потреби розвитку теоретичних і практичних засад розвитку фінансів домогосподарств і розширення

їх джерел в умовах нестабільності та зниження рівня життя населення, метою дослідження і написання статті є ідентифікація та раціоналізація вибору з можливих альтернативних напрямів їх спрямування найбільш вигідного і прийнятного.

Виклад основного матеріалу. Складність розробки виконання такої мети пов'язана з низкою чинників. По-перше, на сьогоднішній день немає єдиної думки щодо того чи є фінанси домогосподарств самостійною сферою фінансової системи чи ні. Попри це, в даних статистичних управлінь, зокрема Головного управління статистики у Тернопільській області, наприклад, подаються дані, які можна вважати такими, що підтверджують самостійність домогосподарств, що служить аргументом на користь самостійності і їх фінансів (табл. 1).

Таблиця 1
Частка господарств населення у виробництві основних видів сільськогосподарської продукції*

Види продукції	2014 р.	2013 р.
Зернові культури	19,7	21,3
Цукрові буряки (фабричні)	7,1	21,7
Картопля	87,3	89,8
Овочі	94,4	92,6
Плоди та ягоди	80,2	90,7
М'ясо (в забійній вазі)	58,1	64,9
Молоко	89,0	90,0
Яйця	58,5	58,1

Примітки: * – джерело [14, с. 14]

Дані таблиці свідчать, що частка господарств населення у виробництві сільськогосподарської продукції динамічно зростає. Це є переконливим аргументом на користь визнання фінансів домогосподарств самостійною сферою фінансової системи. Не вдаючись до дослідження позицій різних авторів щодо формулювання означення цього поняття, зазначимо, що його доцільно позиціонувати як заощадження, які можуть бути використані на різні цілі. А.Ю. Рамський, наприклад, стверджує, що основними напрямками використання таких фінансових ресурсів є споживчі витрати, витрати на придбання товарів довготривалого користування, нерухомості, земельних ділянок та інвестиції (придбання інвестиційних продуктів) [8]. Значно ширше визначає напрями використання заощаджень домогосподарств Т.О. Кізіма. Науковець виокремила інституціональний, інструментальний, гарантійний та освітньо-інформаційний напрям [4, с. 176; 5]. Одночасно науковець деталізує їх, вказуючи склад елементів, які відносяться до кожного з напрямів. Статистичні дані, оприлюднені Головним управлінням статистики у Тернопільській області, свідчать, що у структурі грошових витрат найбільшу частку склали витрати на купівлю продовольчих товарів та харчування поза домом (рис. 1).

При цьому до інших витрат віднесено допомогу родичам, іншим особам; купівлю нерухомості, будівництво житла та інших будівель; купівлю акцій, сертифікатів, валют, вклади до банків; аліменти; податки, збори, внески та інші витрати.

Загалом середньомісячні грошові витрати одного домогосподарства в області у 2013 р. склали 3086 грн, що на 5,2% більше, ніж у 2012 році. На одну особу ці витрати становили 1050 грн на місяць [3]. На фоні середньомісячної номінальної заробітної плати штатного працівника, що дорівнювала у 2013 році 2359 грн, а у 2014 році – 2527 грн, і зросла проти 2013 р. на 7,1%. Такі витрати свідчать про наявність ще інших

джерел доходів. Тим більше, що заборгованість із виплати заробітної плати на 1 січня 2015 р. становила 5437,0 тис. грн, з них 4499,5 тис. грн припадало на економічно активні підприємства, 804,0 тис. грн – на підприємства-банкрути та 133,5 тис. грн – на економічно неактивні підприємства [12].



Рис. 1. Структура грошових витрат домогосподарств у 2013 році за місяць

Примітки: * – джерело [3], у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство у відсотках

Іншим статистичним способом розмежування витрат домогосподарств є формування даних за двома групами (з деталізацією): споживчі та неспоживчі витрати [12]. При цьому обсяг перших більш ніж у 7 разів вищий, ніж обсяг других. Це вказує на головне споживацький підхід до використання фінансів домогосподарств, що характерний для країн з низьким рівнем життя населення.

Виправлення такої ситуації лежить не лише в площині сподівань на державні заходи. У цьому випадку доцільним є використання позитивного зарубіжного досвіду. Зокрема, з метою дослідження використання фінансів домогосподарств і популяризації збільшення їх активної частини (мається на увазі їх використання з метою отримання додаткового доходу, в тому числі у вигляді банківських відсотків) у Німеччині починаючи з 2010 року за ініціативи приватного фонду фінансів домогосподарств (РНФ) щорічно здійснюються дослідження «Домогосподарства та їхні фінанси». Вони здійснюються у вигляді відповідного опитування (на добровільних засадах). Ініціатором такого роду опитувань був Бунднесбанк.

Для оцінки обрано показники (дані), що включають в себе, головним чином, баланси домогосподарств, їх особисті (у т.ч. пенсійні) доходи, використання заощаджень і доходів, а також дані щодо зайнятості, споживання, самооцінок і прогнозів, які мають значення для прийняття рішень щодо фінансів домогосподарств (наприклад, зростання цін або ймовірність безробіття). До опитування також входять демографічні характеристики [17; 18].

Завдяки такому підходу забезпечується певна відносна всеосяжність і докладність щодо активів і боргів домогосподарств, а також їх поведінку у Німеччині. Загалом дослідження свідчать, що домогосподарства демонструють високу гетерогенність, особливо в плані багатства, як в національному, так і міжнародному масштабах, що означає, що аналіз на рівні домогосподарств надає важливу додаткову інформацію, яка виходить за рамки макроекономічних інструментів.

Характерною рисою дослідження є те, що ті 3565 німецьких сімей, які взяли участь у першій хвилі його проведення, тобто у 2010 році, як правило, виступають у цій ролі і надалі. Це робиться для того, щоб аналіз складу і розподілу багатства був максимально об'єктивним і кращим. Окрім того, для опитування на засадах репрезентативної

вибірки (з суворим дотриманням принципів) залучаються нові учасники [18].

Такий підхід забезпечує адекватність аналізу та оцінки і можливість відстеження динаміки досліджуваних показників. Він може стати цінним для України досвідом. Адже така важлива складова підвищення обсягів фінансів домогосподарств як їхнє використання з метою отримання доходу, у вітчизняних реаліях практично не використовується навіть середнім класом населення.

Натомість дані, зібрані в рамках дослідження РНФ, починаючи з кінця 2010 року і до сьогодні, показують, що середні валові надходження оцінюються в близько 222,2 тис. євро, а середній чистий добробут (активи) домогосподарств (активи мінус заборгованість) близько 195, 2 тис. євро [18]. Обчислене воно через середнє значення, тобто шляхом екстраполяції суми всіх активів, поділеної на кількість домогосподарств.

Варто зауважити, що значення цього показника в Німеччині нижче, ніж в інших великих країнах Європи. За даними опитування, проведеного в рамках РНФ, близько 73 відсотків респондентів мають активи, нижчі від середніх. Поясненням цього служить той факт, що не всі активи, наприклад, приватне пенсійне страхування, включені у дослідження.

Більше згладжування нерівномірності в розподілі фінансів домогосподарств за рівнями дозволяє досягти використання коефіцієнта Джині. Його обчислення та інтерпретовані варіанти детально описані Х.І. Щербою [16]. Не вдаючись у деталізацію аналізу цього підходу, зазначимо, що, поперше, застосування цього коефіцієнта дає дещо інші значення, а, по-друге – на результуючі показники великий вплив має перелік (склад) запропонованих джерел фінансів домогосподарств. Причому в кожній країні вони можуть бути різними (за винятком основних: заробітна плата, пенсія, заощадження, рахунки в банку, кредити тощо).

Попри це, навіть за результатами досліджень РНФ, видно чіткі регіональні відмінності, а також відмінності між власниками власності та орендарями. Наприклад, у Західній Німеччині, медіанне значення чистих активів вище, ніж у східній її частині. Власники будинків, як правило, багатші, ніж домогосподарства без власності. Але поряд з цим частка власного житла досить мала в порівнянні з рештою Європи – близько 48%. У Франції близько 58% домогосподарств живуть у власних будинках, в Іспанії цей показник складає 83%, в Італії – 69%. Схожою з Німеччиною у цих питаннях є Австрія, де цей показник також складає близько 48%, а у Швейцарії цей показник оцінюється в ще нижче – 40% [17].

Згідно із проведеним опитуванням, найбільш поширеним джерелом фінансів (активів) домогосподарств є кошти на поточних рахунках (99%), у тому числі ощадні вклади (78%). На другому місці знаходиться накопичувальне страхування життя (40%), далі йдуть інші заощадження та кредити і контракти (36%). Близько 31% респондентів домогосподарств укладають, принаймні, один контракт щодо власної пенсії, у тому числі її використання у якості інвестиції в цінні папери. З них інвестують у акції НРФ 22%, а також у звичайні акції, облігації та сертифікати відповідно 11%, 5% та 2%. При цьому характерним є те, що лише невелика частка домогосподарств здійснює такі вкладення. Натомість, як варто було очікувати, інвестиційні цінні папери часто зустрічаються серед багатих і з високим рівнем доходів домашніх господарств [17].

Також результати досліджень НРФ показують, що понад 70% всіх домогосподарств накопичують заощадження через їх зберігання на рахунок в банку після сплати страхових внесків, придбання цінних

паперів або погашення кредитів. Найбільші значення досягаються в роки до і після виходу на пенсію, потім вони поступово спадають. Суттєвими є також накопичення за рахунок отримання спадщини та подарунків. Як правило, її отримують особи середнього віку і старші. Розмір і склад домогосподарств, також змінюється відповідно до вікових груп.

Ще одним джерелом фінансів домогосподарств є особисті приватні пенсії, що акумулюються населенням самостійно на добровільних засадах.

Загальне фінансове становище загалом характеризується тим, що 47% домогосподарств у Німеччині мають заборгованість (кредити під заставу (іпотека) і беззаставні кредити, у т.ч. споживчі, студентські кредити, або кредити за кредитними картками. Середній рівень заборгованості від 80 до 100 тис. євро характерний для сімей з іпотечних кредитів. Для близько 80% боржників, обслуговування боргу (відсотки і погашення) не перевищує 23,1% від валового доходу. Також для близько 80% домогосподарств, чисті процентні платежі складають близько 10,5% від валового доходу. За дослідженнями РНФ, 7,4% домогосподарств мають негативні чисті активи.

В Україні основними джерелами фінансів домогосподарств є оплата праці, пенсії (у т.ч. надзвичайно малий відсоток самостійних добровільних пенсійних накопичень), різні види допомог, пільги та субсидії. У їх складі щодо деяких суб'єктів можна назвати доходи від участі в бізнесі (у т.ч. доходи на акції), ведення підсобного господарства та інші. Причому частка накопичень від участі в бізнесі невисока.

Висновки і пропозиції. Таким чином, досвід зарубіжних країн, зокрема Німеччини, дозволяє стверджувати, що вітчизняним домогосподарствам варто більше уваги приділяти інтенсивному (активному) використанню заощаджень. Для цього потрібно пропагувати різні бізнесові навчання, курси, в тому числі безкоштовні. Активізація такої політики дасть змогу не лише підвищити обсяги, а і наростити ефективність фінансів домогосподарств. Більш деталізований аналіз складових джерел їх формування, як заодно і напрямів використання дасть змогу розробляти можливі альтернативні більш ефективні варіанти використання. У подальшому варто розвивати такі дослідження, оскільки вони окрім власної особистої вигоди для домогосподарств матимуть у сукупності позитивний загальний соціально-економічний ефект.

Список літератури:

- Белозеров С.А. Финансы домашнего хозяйства: институциональный аспект / С.А. Белозеров. – СПб.: Изд-во С.-Петерб. у-та, 2006. – С. 24.
- Білоус І.І. Фінансове забезпечення подолання бідності в Україні: автореф. дис. ... к. е. н. спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / І.І. Білоус. – Тернопіль, 2010. – 22 с.
- Витрати і ресурси домогосподарств Тернопільщини у 2013 році: Статистичний збірник [Електронний ресурс] // Держстат Головне управління статистики у Тернопільській області. – Режим доступу: http://www.te.ukrstat.gov.ua/files/Bul/vrd_z1_2013.pdf.
- Кізіма Т.О. Заощадження домогосподарств: світовий досвід і вітчизняні реалії / Т.О. Кізіма // Інноваційна економіка. – 2013. – № 7 (45). – С. 171-176.
- Кізіма Т.О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та доміанти розвитку / Т.О. Кізіма; [вступ. слово С.І. Юрія]. – К.: Знання, 2010. – 431 с.
- Крупін В.Є. Доходи і витрати сільського населення: регіональні аспекти / В.Є. Крупін, А.О. Максименко // Наукові праці НДФІ. – 2012. – № 4 (61). – С. 73-79.
- Литвак М.Л. Теорія економіки домогосподарства та її роль в аналізі мікро- та макроповедінки господарюючих суб'єктів (на прикладі робіт Г. Беккера) / М.Л. Литвак // Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наук. пр. – 2007. – № 5. – С. 213-218.
- Максименко А. Споживча поведінка: концептуалізація поняття та чинники, що її детермінують / А. Максименко // Соціальні технології: актуальні проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. – 2010. – № 44. – С. 140-146.
- Рамський А.Ю. Фінанси домогосподарств і їх роль у забезпеченні попиту та пропозиції на ринку інвестицій / Рамський А.Ю. // Бізнес Інформ. – 2012. – № 12. – С. 136-144.
- Рамський А.Ю. Інвестиційний потенціал домогосподарств: монографія / А.Ю. Рамський. – К.: КНУТД, 2014. – 352 с.
- Сабанти Б.М. О «финансах домашних хозяйств» / Б.М. Сабанти // Сборник научных трудов. – 2002. – Вып. 2. – С. 177-186.
- Середньомісячна зарплата на Тернопільщині менша 100 доларів [Електронний ресурс] // Новини Тернополя. – Режим доступу: <http://realno.te.ua/novyny/>.
- Скібіна С.О. Формування доходів домогосподарств в умовах ринкової трансформації: автореф. дис. ... к. е. н., спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / С.О. Скібіна. – Х., 2011. – 20 с.
- Статистичний бюлетень «Тернопільщина-2014» [Електронний ресурс] // Головне управління статистики у Тернопільській області. – Режим доступу: http://www.te.ukrstat.gov.ua/files/Bul/zved_b2_2014.rar.
- Тарасюк М.В. Роль та особливості функціонування фінансів домогосподарств у ринковій економіці / М.В. Тарасюк // Інноваційна економіка. – 2013. – № 9 (47). – С. 11-16.
- Щерба Х.І. Розподіл доходів населення України та декомпозиція коефіцієнта Джині.
- Household wealth and finances in Germany: results of the Bundesbank survey [Електронний ресурс] // Deutsche Bundesbank Monthly Report, June 2013. – Режим доступу: https://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Downloads/Publications/Monthly_Report_Articles/2013/2013_06_household.pdf?__blob=publicationFile.
- Households and their finances – Results of a panel study on the portfolio structure and the distribution of wealth in Germany [Електронний ресурс] // Press Release von Deutsche Bundesbank. – Режим доступу: http://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Pressemitteilungen/BVK/2013/2013_03_21_phf.html.

Нипиалиди-Ищик О. Ю.

Тернопольский национальный экономический университет

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ ДОМОХОЗЯЙСТВ В ГЕРМАНИИ

Резюме

Статья посвящена финансам домохозяйств. Исследована сущность и специфика их формирования и использования в Украине и Германии. На основе позиционирования финансов домохозяйств как источника инвестиций, доказана существенность их влияния на эффективность финансовых ресурсов. Обоснована необходимость решения проблемы выбора оптимальных направлений использования финансов домохозяйств как основы повышения их эффективности и предложено использовать положительный зарубежный опыт по этим вопросам.

Ключевые слова: финансы домохозяйств, формирование, распределение, системность, чистые активы, финансовая политика, государственное регулирование, оптимизация.

Nipialidi-Ischyk O. J.

Ternopil National Economic University

PECULIARITIES OF ORGANIZATION OF HOUSEHOLD FINANCES IN GERMANY

Summary

The article is devoted to finances of households. It has been investigated the essence and specifics of their formation and use in Ukraine and Germany. The significance of impact of households' finances on the effectiveness of financial resources has been proved on the basis of their positioning as a source of investments. It has been substantiated the need in resolving the problem of choosing the optimal directions for using finances of households as a basis for improving their efficiency and proposed to use the positive international experience on these issues.

Keywords: finances of households, formation, distribution, regularity, net assets, financial policy, state regulation, optimization.

УДК 336:14

Новосьолова О. С.

Херсонський національний технічний університет

МОНІТОРИНГ ПОКАЗНИКІВ ВНУТРІШНЬОЇ РОЗБАЛАНСОВАНOSTІ У СИСТЕМІ КОРИГУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

У статті розглянуто основні групи показників фінансової незбалансованості. Здійснено оцінку впливу руху фінансових потоків на цінові та боргові дисбаланси. Проведено моніторинг загального боргового навантаження на економіку України.

Ключові слова: фінансові дисбаланси, фінансові потоки, індикатори фінансової незбалансованості, боргова безпека, державний борг.

Постановка проблеми. Фінансова незбалансованість є невід'ємною ознакою сучасної фінансової системи більшості ринкових економік світу. Перехід фінансової системи до стану розбалансування та вимірювання ступеня незбалансованості залишаються одними із найактуальніших проблем сьогодення, оскільки дозволяє завчасно коригувати фінансову політику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ідентифікації та усунення фінансових диспропорцій висвітлено у наукових працях А.І. Барановського, Т.А. Васильєвої, О.В. Дзюблюка, Ж.М. Довгань, В.В. Козюка, О.В. Лунякова, М.І. Макаренка, В.М. Опаріна, О.В. Сніжко, В.М. Шелудько, В.М. Федосова та ін. Проте більшість вчених-економістів розглядають лише дисбаланси фінансового сектора економіки, які за своєю сутністю є більш вузьким поняттям, а отже не вирішеною залишається проблема виявлення та попередження розбалансованості фінансової системи в цілому.

Метою статті є дослідження показників внутрішньої фінансової незбалансованості у контексті забезпечення стабільного функціонування економіки.

Виклад основного матеріалу. Оперативним показником руху у бік дисбалансів чи, навпаки, є рух «фінансових потоків».

Проте індикатори руху фінансових потоків (зазвичай їх моніторинг проводиться за певний проміжок часу – найчастіше рік) дають уявлення лише про існуючі тенденції переміщення фінансових ресурсів та не відображають величини та масштабності дисбалансів, накопичених протягом минулих періодів. Водночас рух потоків впливає на дві інші групи показників: цінові дисбаланси та рівень боргового навантаження (рис. 1).

У тому випадку, коли потік випереджає обсяг виробництва (що за своєю суттю також є потоком) це призводить до цінових дисбалансів: зростання цін на активи (на нерухомість, на фінансові інструменти), індексу споживчих цін (ІСЦ) та ВВП-дефлятора. Група показників, що відображають цінові дисбаланси є взаємопов'язаними оскільки охоплюють одні й ті ж величини. Зокрема, ІСЦ відображає зростання внутрішніх цін за кошиком вибраних товарів. За кордоном цей показник є найуживанішим, оскільки відображає внутрішні ціни для споживачів. ВВП-дефлятор відображає зростання цін на вироблені в Україні товари та послуг. Оскільки частина внутрішньо вироблених товарів та послуг використовується за кордоном (в середньому відношення експорту до ВВП в Україні – 40% ВВП) і залежить від зовнішнього попиту, у міжнародній практиці ВВП-дефлятор є не надто вживаним показником дисбалансів і для вищезазначених цілей частіше використовується ІСЦ. Останній на відміну від дефлятора ВВП розраховується по досить обмеженому колу товарів,

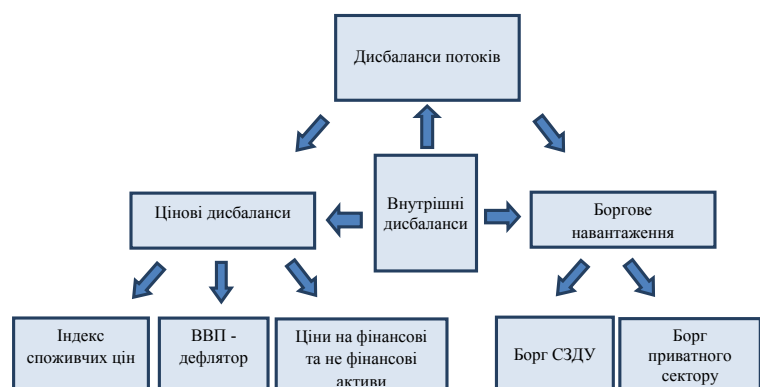


Рис. 1. Внутрішні фінансові дисбаланси

проте враховує зміну цін і на імпорتنі товари. В Україні цей показник спотворюється за рахунок того, що при формуванні структури споживчого кошика завищується частка товарів ціна яких має тенденцію до зниження і навпаки. Робиться це з метою заниження офіційних показників інфляції. Крім того, структура споживчого кошику для розрахунку ІСЦ не завжди відповідає структурі реального споживання. У той же час найбільш інформативним індикатором оцінки цінових дисбалансів варто вважати дефлятор кінцевих споживчих витрат, який, на відміну від ІСЦ, враховує зміну цін на усі групи товарів та послуг, що є предметами кінцевого споживання. У практиці розвинених країн значення показників ІСЦ та дефлятора кінцевих споживчих витрат практично співпадають [1, с. 98], однак в Україні їх значення істотно відрізняються.

Третя група показників цінових дисбалансів враховує зміну цін на усі фінансові та не фінансові активи. Основними показниками зміни цін фінансових активів є зміна індексів фондового ринку – зокрема, індексу ПФТС, доходності ОВДП на вторинному ринку. Індикатором для нефінансових активів є зміна цін на нерухомість, проте в Україні офіційні статистичні дані щодо вартості нерухомості відсутні. Динаміку показників цінових дисбалансів наведено на рисунку 2.

У цілому 2007–2008 роки характеризувалися значним рівнем інфляційних процесів. Так званий «інфляційний сплеск» цього періоду можна пояснити підвищенням рівня соціальних видатків, а з кінця 2008 року додався фактор різкого знецінення національної валюти. Протягом 2009 року інфляція зберігалася на високому рівні. У 2010–2013 роках відбулося поступове зменшення темпів інфляції, основними чинниками таких цінових тенденцій були:

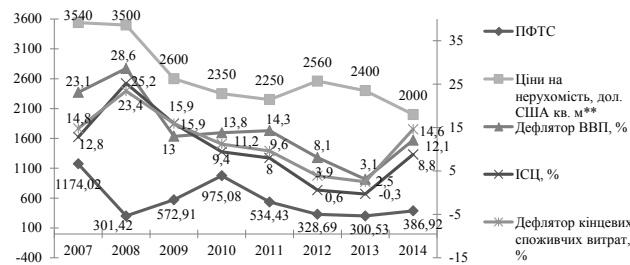


Рис. 2. Динаміка показників цінових дисбалансів в Україні у 2007–2014 роках (на кінець періоду)*

*Складено автором за даними НБУ, Держкомстату

**за даними Knight Frank, АН «Благовіст»

- жорстка грошово-кредитна політика, спрямована на стримування грошової пропозиції, що зрештою забезпечило стабільність гривні та низькі темпи інфляції, проте такі заходи призвели до падіння обсягу міжнародних резервів, зростання вартості грошей на кредитному ринку та спричинили загальне падіння ділової активності і згорання реального сектору економіки;

- зростання пропозиції сільськогосподарської продукції, яка має суттєву вагу в структурі споживчого кошику;

- збереження низьких цін на сировинні товари через низький рівень глобального попиту.

У 2014 році стрімке зростання рівня цін обумовлено: девальваційними процесами, спричиненими скороченням валютних надходжень та значним відтоком капіталу, суттєвим підвищенням

житлово-комунальних тарифів з метою приведення їх у відповідність до собівартості, негативними очікуваннями через військові дії на Сході країни.

Як видно з рисунка 2, вартість нерухомості в Україні за досліджуваний період мала спадну тенденцію, оскільки до 2008 року високі ціни на нерухомість пов'язані були із бумом іпотечного кредитування, проте із початком кризових явищ 2008 року ціни знижувалися. У 2010–2014 роках через низькі темпи зростання доходів населення, високі кредитні ставки та низьку ліквідність банків відновлення докризового рівня цін не відбулося. Крім того існують передумови для подальшого зниження цін на нерухомість, оскільки за останні роки відбувся суттєвий перерозподіл доходів у бік споживання (так, у 2014 році споживання становило майже 85% ВВП). Важливим фактором впливу на зниження вартості нерухомості у 2014 році є девальвація національної валюти.

Динаміка індексу ПФТС (відсоток зростання середньозважених цін акцій «індексного кошика» до базового періоду) є аналогічною до динаміки цін на нерухомість. Окрім несприятливої загальноекономічної ситуації, на значення індексу ПФТС впливає несприятливість ринку цінних паперів України через їх низьку прибутковість та значний рівень ризику інвесторів.

Таким чином, у докризовий період 2003–2007 років зростання цін на світових ринках на основі продукції експорту, стабільності валютного курсу та стійкі темпи економічного зростання створили передумови для притоку в Україну значних фінансових ресурсів, проте у 2008 році склалася діаметрально протилежна ситуація, спричинена фінансовою кризою в США, реакцією на яку було припинення притоку капіталу, а потім і розгортання його в протилежному напрямку. Як наслідок, відбулося падіння курсу національної валюти, різке підвищення ставок за кредитами, а у найближчій перспективі – згорання кредитування банками бізнесу та промисловості.

Вітчизняна фінансова наука не має практичних напрацювань щодо методики ідентифікації асиметрій руху фінансових потоків на макрорівні. Однак у зарубіжній практиці індикатором оцінки дисбалансів фінансових потоків є показник кредитування приватного сектору (private sector credit flow). Для розрахунку цього показника враховуються чисті зобов'язання нефінансового сектору, сектору домогосподарств та сектору неприбуткових організацій, які займаються обслуговуванням домогосподарств, по відношенню до ВВП країни за певний термін. При визначенні показника кредитування приватного сектору до розрахунку беруться лише зобов'язання за позиками та борговими цінними паперами. Відповідно до Процедури з макроекономічних дисбалансів (MIP), що використовується країнами ЄС, граничне значення цього індикатора у річному підсумку не повинно перевищувати 14% ВВП [2]. У цілому показник кредитування приватного сектору враховує як обсяг операцій з внутрішнього кредитування, так і зовнішнього.

У вітчизняних реаліях у кризовий період 2009 року мало місце суттєве скорочення кредитування приватного сектору, однак протягом 2010–2013 років відбулося поступове його відновлення, так максимальне значення обсягів кредитування приватного сектору по відношенню до ВВП спостерігалось у 2011 році (рис. 3).

Різне падіння обсягів кредитування у 2014 році є наслідком негативних очікувань економічних суб'єктів через економічні та військово-політичні

події, що спричинили відтік коштів вкладників у банківському секторі, зниження платоспроможності позичальників та значно підвищили ризики неповернення коштів.

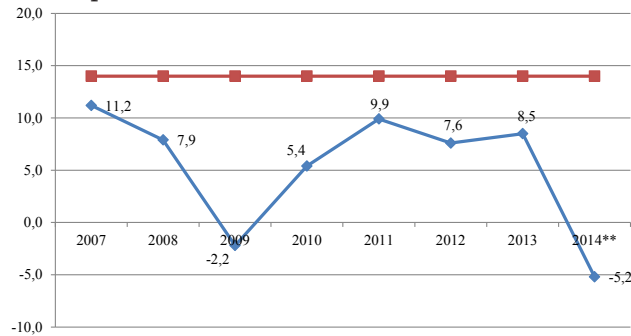


Рис. 3. Динаміка кредитування приватного сектору в Україні, % ВВП*

*Складено автором за даними НБУ

**за 3 квартали 2014 року

Недолік індикаторів цінкових дисбалансів як і дисбалансів потоків – це те, що вони відображають зміну стану протягом певного часу. Натомість показники боргового навантаження є інтегральними показниками внутрішніх дисбалансів, які відображають вплив дисбалансів потоків протягом усіх попередніх років. Але і цей показник має недолік – через доларизацію на нього впливає зміна валютного курсу.

У вітчизняній практиці не існує методики оцінки рівня розбалансованості у борговій сфері, а дисбаланси боргового сектору корелюють із терміном «боргова безпека», оскільки боргова безпека характеризує основні параметри боргу країни та дозволяє оцінити наявні ризики у даній сфері.

Загалом при оцінюванні дисбалансів у борговій сфері використовуються відповідні показники, які порівнюють борг чи його складові із макроекономічними індикаторами (ВВП, доходами державного бюджету, платіжного балансу та ін.). Для оцінки збалансованості боргового сектору визначимо показник боргового навантаження на економіку в цілому (рис. 4).

Показник сукупного боргу економіки відображає загальну заборгованість суб'єктів економічної діяльності. Він враховує обсяги внутрішньої та зовнішньої заборгованості по:

- сектору фінансових корпорацій;
- приватному сектору, що включає у себе показники боргу нефінансових корпорацій, сектору домогосподарств та сектору неприбуткових організацій, які займаються обслуговуванням домогосподарств;
- державному боргу;
- місцевому боргу.

Як видно з рисунка 4, зростання сукупного боргу України у 2007–2008 роках відбувалося за рахунок збільшення зобов'язань фінансових та нефінансових корпорацій, а з кінця 2008 року додався фактор різкого знецінення національної валюти, що зумовив переоцінку зовнішніх зобов'язань суб'єктів економіки. У кризовому 2009 році на збільшення сукупного боргу вплинули зростання державного боргу та боргу нефінансових корпорацій.

У 2010–2012 роках відбулося поступове зменшення показників боргового навантаження, чому сприяли жорстка грошово-кредитна політика, спрямована на стримування грошової пропозиції, що зрештою забезпечило стабільність гривні, та значне скорочення зовнішнього фінансування.

У 2013 році на фоні загальнооекономічного спаду та недостатності власних ресурсів спостерігалось збільшення показників боргового навантаження. У 2014 році стрімке зростання рівня боргу обумовлено не тільки продовженням негативних економічних тенденцій, а і девальваційними процесами, спричиненими скороченням валютних надходжень і значним відтоком капіталу, а також негативними очікуваннями через військові дії на Сході країни.

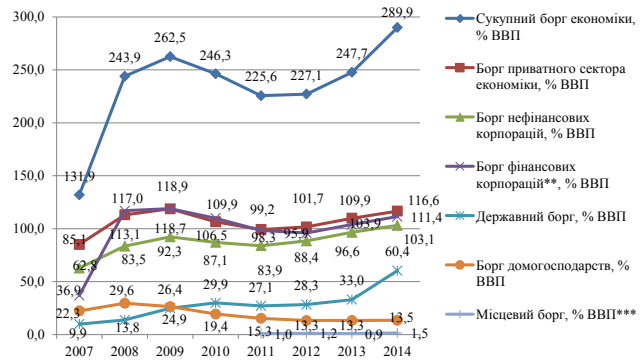


Рис. 4. Динаміка показників боргового навантаження у 2007–2014 роках, %

*Складено автором за даними НБУ, Держкомстату

**дані за 3 квартали 2014 року

***консолідований облік почався із 2011 року

Дані рисунка 4 свідчать про те, що найбільш стрімке зростання за аналізований період мав показник державного боргу, значення якого за 2007–2014 роки збільшилося майже у 6 разів по відношенню до ВВП, при тому що розмір загального обсягу боргу країни зріс за аналогічний період лише у 2,2 рази. За підсумками 2014 року, обсяг державного боргу вперше перевищив граничне допустиме значення у 60% ВВП та у подальшому матиме тенденцію до зростання. Водночас показники заборгованості приватного сектору за досліджуваний період залишалися на економічно прийнятному рівні. Значне нагромадження державного боргу в Україні є результатом незваженої фінансової політики уряду, спрямованої на значне розширення витрат без відповідного їх забезпечення джерелами доходів. І хоча такий підхід має свої позитивні сторони (підтримка внутрішнього попиту, зниження податкового навантаження), зрештою він призводить до нарощування боргу, а в умовах неефективного розміщення залучених коштів, зростання державного боргу матиме неконтрольований характер, оскільки погашення заборгованості попередніх періодів вимагатиме нових запозичень.

У країнах ЄС для оцінки збалансованості фінансової політики використовують показник структурного первинного балансу СЗДУ (structural primary balance), який розраховується як співвідношення циклічно скоригованого первинного структурного балансу за вирахуванням одноразових або тимчасових витрат до ВВП країни [3]. У свою чергу циклічно скоригований первинний структурний баланс є сумою між циклічно скоригованим структурним балансом (величина чистого фінансування СЗДУ за вирахуванням циклічної компоненти) та відсотковими виплатами (витратами на обслуговування боргових зобов'язань) [4]. Відповідно до Пакту стабільності і зростання (Stability and Growth Pact – SGP) [5], кожна країна – учасниця ЄС розробляє Середньострокові бюджетні цілі (Medium-Term Budgetary Objective – MTO), які є орієнтирами для здійснення фінансової політики

та передбачають втримання структурного первинного дефіциту на рівні 0,5% ВВП, оскільки саме такий рівень дефіциту дозволить у перспективі досягти економічно безпечного рівня державного боргу. У випадку недотримання вимог Пакту до країни-порушника можуть застосовуватися санкції.

Вітчизняні реалії свідчать про значну розбалансованість фінансової сфери, свідченням чого є існування хронічного дефіциту СЗДУ, що, зрештою, обумовлює необхідність боргового фінансування та підвищення рівня боргового навантаження (рис. 5).

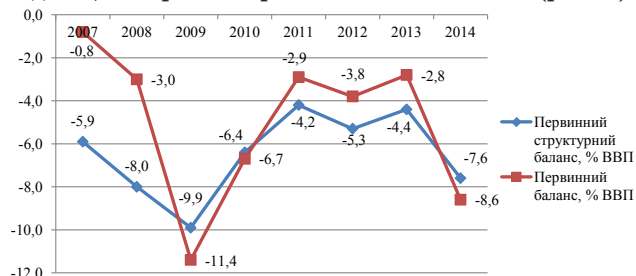


Рис. 5. Динаміка показників збалансованості СЗДУ, % ВВП

Зазначені показники внутрішніх фінансових дисбалансів перебувають у тісному взаємозв'язку. Так, можна простежити взаємозалежність цінних дисбалансів, дисбалансів потоків та боргових дисбалансів шляхом співставлення їх індикаторів (рис. 6).

З рисунка 6 видно, що у реальному часі співпадають тенденції показників боргових та цінних дисбалансів, що є також і результатом коливань валютного курсу.

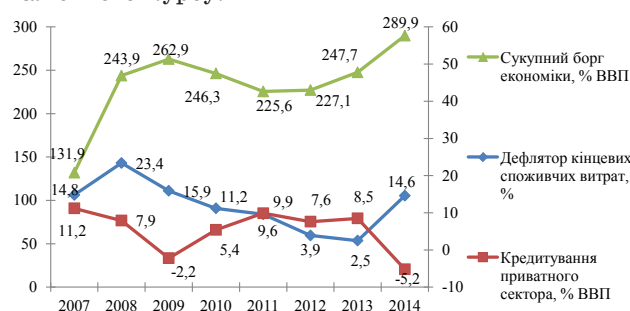


Рис. 6. Взаємозв'язок показників внутрішніх фінансових дисбалансів

У той же час між показниками боргового навантаження та кредитування приватного сектору спостерігається незначне відставання, оскільки першопричиною появи внутрішньої фінансової

незбалансованості є саме дисбаланс руху потоків, а цінові дисбаланси та дисбаланси боргового сектора є результатом існування та накопичення дисбалансів фінансових потоків. У цьому плані показник приватного кредитного потоку є найкращим серед показників внутрішньої фінансової незбалансованості.

Висновки і пропозиції. І хоча розвиток кредитування приватного сектора може сприяти економічному зростанню, однак надмірна кредитна експансія здатна призвести до суттєвого розбалансування економіки та настання кризи. Кредитування приватного сектора здійснюється за двома основними напрямками: кредитування нефінансового сектора та кредитування домогосподарств. Так, швидке зростання корпоративних кредитів провокує підвищення вартості фондового ринку та цін комерційної нерухомості. Аналогічно нарощування обсягів іпотечного кредитування є шляхом до збільшення вартості житлової нерухомості. Зростання споживчого кредитування може значно вплинути на показники платіжного балансу в частині приросту імпорту, оскільки суттєве підвищення споживчого попиту не завжди може бути задоволене внутрішньою пропозицією, а підвищення купівельної спроможності без збільшення сукупної пропозиції сприятиме розгортанню інфляційних процесів. У період розширення кредитування зростання цін на активи призводить до збільшення вартості заставного майна, що стимулює посилення кредитної експансії та подальше збільшення вартості активів. Досить часто має місце неефективне розміщення кредитних ресурсів через неправильну оцінку якості інвестиційного проекту, що кредитується, особливо небезпечною є практика отримання нових позик для обслуговування чи погашення раніше одержаних. Крім того, спрощення процедур визначення кредитоспроможності позичальників під час кредитного буму значно підвищують ризик неплатоспроможності та настання дефолту. Банкрутство позичальників приватного сектора економіки та спричинена цим збитковість фінансового сектору матимуть серйозні негативні наслідки для формування надходжень до централізованих фондів країни та ставитиме під сумнів можливості виконання державою своїх функцій у повному обсязі. У такому разі органи державного управління змушені будуть самі виступати у ролі позичальників. Таким чином, дисбаланси руху фінансових потоків посилюють асиметрії розвитку економіки країни.

Перспективами подальших досліджень є вивчення та оцінка зовнішніх фінансових дисбалансів та їх впливу на фінансову стабільність.

Список літератури:

1. Башко В.Й. Оцінка валютних ризиків та вартості зовнішніх державних запозичень в Україні / В.Й. Башко // Фінанси України. – 2012. – № 9. – С. 98.
2. Macroeconomic Imbalances Procedure [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/macroeconomic_imbalance_procedure/index_en.htm.
3. Public finances in EMU – 2006 // European Economy. – 2006. – № 3. – Р. 63 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication423_en.pdf.
4. German Stability Programme 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/nd/sp2012_germany_en.pdf.
5. Stability and Growth Pact [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/sgp/.
6. Луняков О.В. Идентификация и исследование дисбалансов в финансовом секторе экономики Украины / О.В. Луняков // Материали за 8-а международна научна практична конференция, «Новини на научения прогрес», 17-25 августа 2012, Т. 1. Икономики. София. «Бял ГРАД-БГ» ООД. – С. 3-5.
7. Барановський О.І. Предтечі фінансових криз / О.І. Барановський // Фінанси України. – 2009. – № 3. – С. 3-22.

Новоселова Е. С.

Херсонский национальный технический университет

МОНИТОРИНГ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВНУТРЕННЕЙ РАСБАЛАНСИРОВАННОСТИ В СИСТЕМЕ КОРРЕКТИРОВКИ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Резюме

В статье рассмотрены основные группы показателей финансовой несбалансированности. Осуществлена оценка влияния движения финансовых потоков на ценовые и долговые дисбалансы. Проведен мониторинг общей долговой нагрузки на экономику Украины.

Ключевые слова: финансовые дисбалансы, финансовые потоки, индикаторы финансовой несбалансированности, долговая безопасность, государственный долг.

Novoselova O. S.

Kherson National Technical University

MONITORING OF INDICATORS OF INTERNAL IMBALANCES IN THE SYSTEM ADJUSTMENTS OF FINANCIAL INSTABILITY

Summary

In the article it is described the main groups of indicators of financial imbalances. the impact of financial flows on price and debt imbalances is assessed. It is monitored the overall debt burden on the economy of Ukraine.

Keywords: financial imbalances, financial flows, financial indicators of imbalances, debt security, public debt.

УДК 336.76

Постний А. В.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

РОЗВИТОК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ НПФ В УКРАЇНІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Досліджуються теоретичні та практичні аспекти формування інвестиційної політики НПФ на сучасному етапі. Визначено фактори, які обумовлюють стратегію управління портфелем активів НПФ в Україні. Обґрунтовано заходи, спрямовані на підвищення ефективності управління активами НПФ на вітчизняному фінансовому ринку.

Ключові слова: недержавний пенсійний фонд, пенсійні активи, управління активами, інвестиційна стратегія, інвестиційний портфель.

Постановка проблеми. Фінансову інфраструктуру сьогодення на глобальному рівні складно уявити без недержавних пенсійних фондів (НПФ), які концентрують у своїй діяльності не тільки суто економічні аспекти, але й соціальні. Проте в Україні ці фінансові інституції з цілого ряду причин не набули популярності й суттєво поступаються за рівнем розвитку банкам, інститутам спільного інвестування та страховим компаніям. Слід об'єктивно визнати, що у значній мірі провина за такий стан речей на державі – інституційна незавершеність пенсійної реформи, загальні деструктивні тенденції у сфері пенсійного забезпечення, постійне перенесення початку роботи Накопичувального фонду, недостатня увага до питань популяризації цього виду послуг серед населення не сприяють розвиткові цього виду фінансових послуг. В ряду інших причин треба виділити і суперечності, які виникають в процесі інвестування пенсійних активів, адже саме вони суттєво впливають на ефективність діяльності вітчизняних НПФ, напряду визначають тенденції залучення нових учасників та приплив фінансових ресурсів до системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання функціонування українських НПФ взагалі та інвестування пенсійних активів зокрема розглядалося в роботах Ю. Вітки, О. Горбачової, О. Клименко, Н. Ковальової, Д. Леонова, А. Михайлова, С. Науменкової, Б. Стеценка, О. Ткача, А. Федоренка.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте актуальна ситуація в управлінні активами вітчизняних НПФ свідчить про необхідність напрацювання нових підходів до вирішення існуючих проблем, в тому числі з врахуванням можливостей адаптації зарубіжного досвіду в Україні.

Метою статті є визначення напрямків розвитку пенсійних активів на сучасному етапі на основі аналізу методичних та практичних засад інвестування в Україні.

Виклад основного матеріалу. Вітчизняна економіка гостро потребує інвестиційних ресурсів. Стан виробничої інфраструктури, рівень технологій, що використовуються в промисловості, свідчать, що без різкого прориву у цій сфері розраховувати на успіх економічних реформ в Україні не варто. Питанням активізації інвестиційної діяльності в нашій державі приділяється надзвичайна увага. Зокрема, на державному рівні існують різноманітні та численні концепції та програми, які прямо чи опосередковано визначають напрями розвитку інвестиційних процесів, в тому числі за рахунок потенціалу НПФ. Але, як показує набутий досвід, критична маса пунктів таких програмних документів так і залишається на папері, або виконується на протязі багатьох років.

НПФ в Україні розвиваються в надзвичайно складних умовах і з точки зору безпосередньо пенсійної системи, і з позиції макроекономічних факторів.

Проте, незважаючи на це, в цілому можна говорити про поступове покращення окремих основних показників, зокрема, обсягу пенсійних внесків (рис. 1).

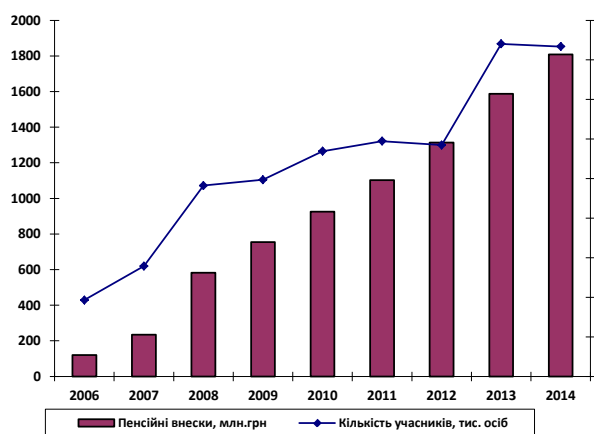


Рис. 1. Окремі показники діяльності НПФ в Україні у 2006–2014 рр.

Джерело: складено автором за [1]

Як бачимо, за 2014 р. обсяг пенсійних внесків у відносному вимірі зріс на 13,9%, аналогічне зростання у 2013 р. склало 20,8%. Вартість активів НПФ за 2014 р. зросла з 2 089,8 млн. грн. до 2469,2 млн. грн., або 18,2%.

Водночас можна виділити і існування негативних тенденцій у 2014 р. на ринку послуг НПФ в Україні:

- по-перше, знизилася кількість учасників – 0,8%, при цьому падіння цього показника відбулося у 2012 р.;
- по-друге, падіння зазнав також показник кількості укладених контрактів – на 10,3%;
- по-третє, на протязі багатьох років державі не вдалося змінити структуру пенсійних внесків, в якій значно переважають ресурси юридичних осіб (рис. 2).

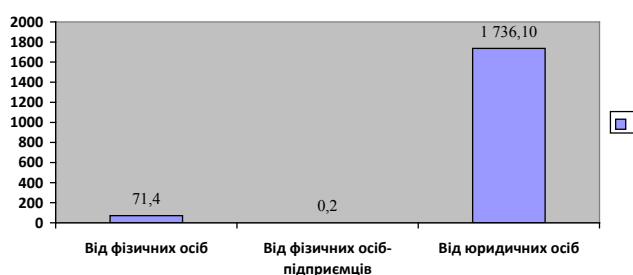


Рис. 2. Обсяг пенсійних внесків до НПФ у 2014 р. в розрізі окремих категорій вкладників

Джерело: складено автором за [1]

Аналізуючи вказану проблему, провідні науковці зазначають, що саме роботодавці – вкладники НПФ гостро реагують на зміну макроекономічних тенденцій або шляхом скорочення обсягів пенсійних внесків, або взагалі шляхом відмови від їх здійснення, в підсумку кількість активних вкладників-роботодавців в системі недержавного пенсійного забезпечення скорочується [2].

Неоднозначною залишається ситуація і в контексті інвестиційної політики НПФ, для якої характерними є суперечності і з погляду кількісних показників, і з позиції впливу на інвестиційні процеси в Україні. На протязі тривалого часу домінуючим напрямком вкладення пенсійних активів є банківські депозити, частка яких на протязі

2007–2014 рр. коливалася в межах 33–37%, а в окремі періоди перевищуючи навіть 50%, і значно випереджаючи інші напрями інвестування (рис. 3).

Для оцінки подібної тенденції, як правило, використовується два головних аргументи: по-перше, це природна консервативність інвестиційної стратегії НПФ, спрямованої переважно на збереження вартості інвестиційного портфеля; по-друге, відсутність на інших сегментах фінансового ринку інвестиційно привабливих інструментів.

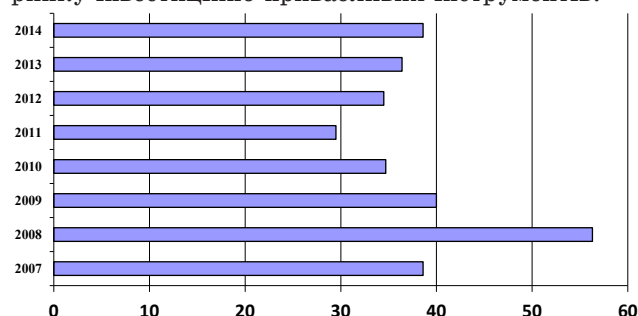


Рис. 3. Частка банківських депозитів у загальному обсязі пенсійних активів у 2007–2014 рр., %

Джерело: складено автором за [1]

На наш погляд, зважаючи на катастрофічний стан вітчизняної банківської системи у поточному періоді, навряд чи можна виправдати таку інвестиційну стратегію. Ліквідація багатьох банківських установ, введення тимчасової адміністрації до низки інших не дають підстав розглядати банківські депозити в якості надійного інструменту інвестування.

Окрім того, не до кінця зрозуміло, яким чином вплинуть на ринок депозитних послуг довгоочікувані зміни в законодавстві. Зокрема, вони передбачають, що за договором банківського строкового вкладу банк зобов'язаний видати вклад та нараховані проценти за цим вкладом із закінченням терміну, визначеного у договорі банківського вкладу.

Повернення вкладникові банківського строкового вкладу та нарахованих процентів за цим вкладом на його вимогу до спливу строку або до настання інших обставин, визначених договором, можливе виключно у випадках, якщо це передбачено умовами договору банківського строкового вкладу [3].

Окрім іншого, привабливість банківських депозитів визначається рівнем їх доходності та депозитною політикою вітчизняних банків, які за рахунок підвищення процентних ставок намагаються зупинити відтік ресурсів. Проте слід звернути увагу і на високу волатильність ставок за депозитами – якщо на початок 2014 р. середньозважена ставка в річному обчисленні склала 12,4%, то в кінці I кварталу 2015 р. – 15,4% (рис. 4).

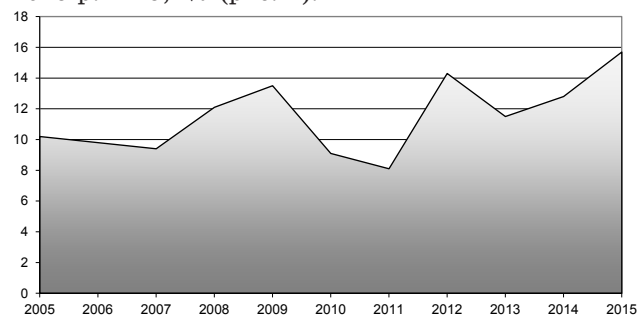


Рис. 4. Процентні ставки за депозитами фінансових корпорацій в банках України у 2005–2014 рр., %

Джерело: складено автором за [4]

Примітка. Дані за 2015 р. – станом на кінець I кварталу.

Надзвичайно важливим напрямом інвестування для вітчизняних НПФ є боргові цінні папери: насамперед корпоративні облігації та ОВДП, в значно меншому ступені – облігації місцевих органів влади. Така інвестиційна стратегія багато в чому визначається і поточною ситуацією на фінансовому ринку: на сучасному етапі розвитку місцеві органи влади практично не в змозі конкурувати за ресурси з державою та приватними емітентами. Окрім того, процедура випуску таких цінних паперів надзвичайно складна, сформована регуляторна модель суттєво обмежує незалежність місцевих органів влади в процесі емісії.

Частка облігацій в розрізі окремих видів в портфелі активів НПФ наведена на рис. 5.

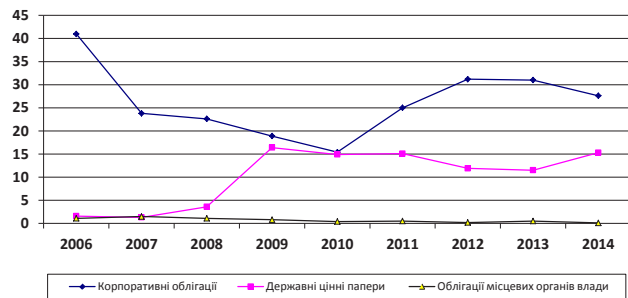


Рис. 5. Частка окремих видів боргових цінних паперів в активах НПФ у 2006–2014 рр.

Джерело: складено автором за [1]

Як видно з даних рис. 5, частка ОВДП в структурі портфеля активів НПФ на протязі 2009–2014 рр. коливається в межах 10–17%. При цьому у 2014 р. спостерігається помірне зростання зацікавленості в таких цінних паперах. Така тенденція багато в чому визначається і збільшенням доходності ОВДП, яке відбувається в періоди пікового боргового навантаження. Середньозважена процентна ставка за гривневими ОВДП у 2014 р. становила близько 15,0%, що в окремі періоди навіть більше за доходність депозитів та корпоративних облігацій.

Втім, розглядати державні цінні папери в Україні як цілком надійні фінансові інструменти теж не варто. З початку 2015 р. з певною періодичністю виникають дискусії щодо можливості відмови держави від виплат кредиторам, якщо не буде досягнуто домовленості про реструктуризацію боргу.

Суттєві деформації притаманні і для вітчизняного ринку корпоративних облігацій. Як зазначають фахівці, для цього сегменту фінансового ринку можна виділити наступні характеристики: по-перше, емітенти часто використовують ресурси, залучені під час випуску, не за напрямками, що вказані в проспекті емісії; по-друге, підприємства ігнорують роль кредитних рейтингів під час випуску; по-третє, емісії проводяться без достатнього обґрунтування, що суттєво збільшує ризики в такі цінні папери [5].

Параметри вітчизняного ринку акцій не сприяють зростанню зацікавленості НПФ в інвестиціях у ці фінансові інструменти. При цьому після того як у 2007 р. частка акцій зросла до максимального значення у 25,0%, відбулося різке зниження до рівня 8–9%; у 2010–2011 рр. цей показник коливався в межах 18%, але надалі почалося зниження до рівня 10,6% у 2014 р. (рис. 6).

Основна причина таких тенденцій – низька інвестиційна якість акцій на вітчизняному ринку. Наведемо наступні дані:

– частка акцій в загальному обсязі біржових контрактів складає тільки 4,2%, тоді як аналогіч-

ний показник для облігацій підприємств – 5,3%, державних облігацій – 87,9%;

– майже щорічне збільшення обсягу зареєстрованих випусків акцій пояснюється тільки зростанням емісійної активності банків;

– на ФБ ПФТС в біржовому списку за 1-м рівнем лістингу акції відсутні, за другим рівнем – 34 акції; на ПАТ «Українська біржа» за 1-м рівнем лістингу – одна акція.

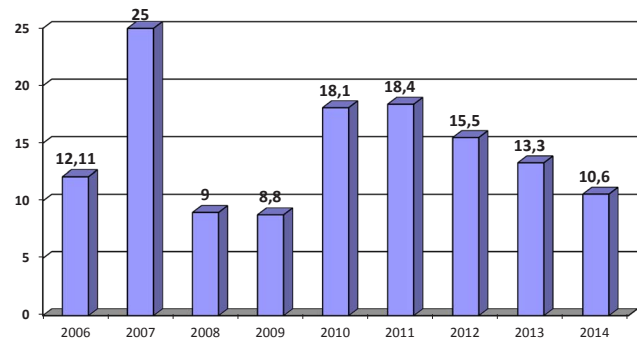


Рис. 6. Частка акцій в активах НПФ у 2006–2014 рр., %

Джерело: складено автором за [1]

Невелика кількість пенсійних активів інвестована в банківські метали, об'єкти нерухомості та інші активи, не заборонені вітчизняним законодавством.

В загальному характеризуючи інвестиційну стратегію вітчизняних НПФ, можна виділити наступні особливості:

1. Сформована структура активів НПФ в Україні наражає інвестиційний портфель НПФ на додаткові ризики, пов'язані з: по-перше, деформативними тенденціями у банківській системі; по-друге, невизначеністю боргової політики держави; по-третє, інформаційною асиметрією ринку корпоративних облігацій.

2. Основа інвестиційної стратегії НПФ – орієнтація на фінансові інструменти з фіксованим доходом (банківські депозити, корпоративні облігації, державні цінні папери). Сукупна частка цих фінансових інструментів в окремі періоди сягає 3/4 портфеля.

3. Акції не відіграють значної ролі в формуванні портфеля активів НПФ, що визначається низькою якістю більшості таких цінних паперів.

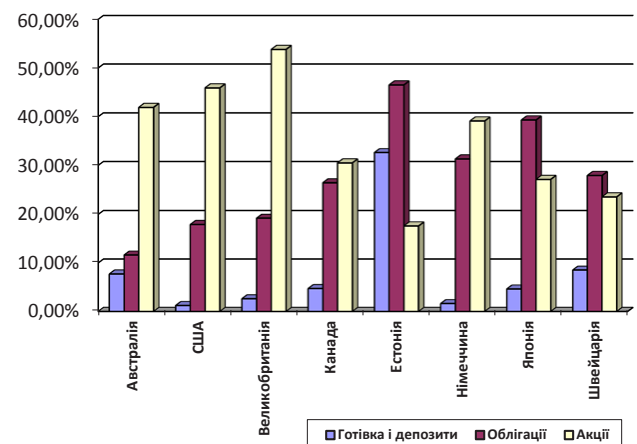


Рис. 7. Частка окремих фінансових інструментів в структурі пенсійних активів НПФ в різних країнах світу, %

Джерело: складено автором за [8]

Для порівняння розглянемо інвестиційну стратегію НПФ за кордоном. Зокрема, за даними OECD, портфель активів сучасних пенсійних фондів має суттєві міжкраїнові відмінності, проте можна вивести і певні закономірності.

Так, привертає увагу той факт, що тільки в Естонії та Португалії частка готівки та депозитів в пенсійних активах перевищує рівень у 10,0%. З іншого боку, для більшості країн основним напрямом інвестування активів НПФ є боргові цінні папери (при цьому виділити тенденції в розподілі цієї групи на державні та корпоративні облігації в цілому складно). В країнах з розвиненими фондовими ринками високу питому вагу в портфелях НПФ займають акції (рис. 7).

Висновки і пропозиції. Порівнюючи інвестиційну стратегію НПФ за кордоном та в Україні, можна виділити як спільні, так і відмінні риси.

На наш погляд, виходячи з окреслених характеристик, в подальшому слід акцентувати увагу на наступних моментах: по-перше, обґрунтованому скороченню обсягу інвестування пенсійних активів в банківські депозити; по-друге, збільшенню інвестиційної активності НПФ на ринку акцій.

Можна припустити, що перше з виділених завдань буде вирішене найближчим часом під впливом суто об'єктивних факторів – змін у законодавстві, погіршенню параметрів функціонування банківської системи. Проте в цих умовах виникає питання про своєрідний «ефект заміщення», який полягає в тому, що для вітчизняних НПФ слід створити нові інвестиційні альтернативи, насамперед на ринку акцій. Не виключено, що на певному етапі таких трансформацій постане питання про доцільність перегляду існуючих обмежень для інвестування активів НПФ.

Список літератури:

1. Огляд ринків. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nfp.gov.ua>.
2. Леонов Д.А. Удосконалення методичних підходів до оцінки контингенту учасників НПФ та його впливу на фінансовий стан фонду / Д.А. Леонов // Економіст. – 2014. – № 12. – С. 38–42.
3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо умов повернення строкових депозитів: Закон України від 14 травня 2015 р. № 424-VIII.
4. Бюлетень. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
5. Аналітичний огляд ринку облігацій України за 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
6. Державний борг // Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/article>.
7. Фондовий ринок // НКЦПФР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua>.
8. Insurance and pensions statistics // The Organisation for Economic Co-operation and Development. Official site [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/>.

Постный А. В.

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ НПФ В УКРАИНЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Резюме

Исследуются теоретические и практические аспекты формирования инвестиционной политики НПФ на современном этапе. Определены факторы, которые обуславливают стратегию управления портфелем активов НПФ в Украине. Обоснованы меры, направленные на повышение эффективности управления активами НПФ на отечественном финансовом рынке.

Ключевые слова: негосударственный пенсионный фонд, пенсионные активы, управление активами, инвестиционная стратегия, инвестиционный портфель.

Postnyy A. V.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

DEVELOPMENT OF THE INVESTMENT POLICY OF NON-STATE PENSION FUND IN UKRAINE IN MODERN CONDITIONS

Summary

This article deals with theoretical and practical aspects of NPF investment policy formation at the current stage. The factors that specify the strategy of NPF portfolio management in Ukraine are determined. The measures aimed at improving of NPF assets management on the domestic financial market are grounded.

Keywords: non-government pension fund, pension assets, assets management, investment strategy, investment portfolio.

РОЗДІЛ 9

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.1.011.56

Бондаренко О. В.

Національний лісотехнічний університет України

ПРОЕКТУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ, АУДИТУ

Визначено особливості проектування інформаційних систем обліку, аналізу, аудиту. Охарактеризовано основні етапи, та проаналізовано стадії створення автоматизованих інформаційних обліково-аналітичних систем. Розглянуто позитивні та негативні фактори впровадження інформаційних систем обліку, аудиту, аналізу. Виявлено прямі й непрямі чинники економічної ефективності впровадження комп'ютерної системи бухгалтерського обліку.

Ключові слова: автоматизація, інформаційні системи, програмне забезпечення, облік, проектування, ефективність впровадження, етапи, стадії.

Постановка проблеми. Будь-який бізнес-проект створюється на базі розуміння його ефективності з точки зору затребуваності та прибутковості. Як правило, переваги інформаційних технологій у керівного складу підприємств не викликають сумнівів. Окупність ІТ-рішень визнає більшість представників топ-менеджменту компаній, однак єдиної формули підрахунку ефективності впровадження інформаційних систем обліку, аналізу, аудиту на даний момент не існує.

Як не парадоксально це звучить, але для багатьох керівників компаній повернення інвестицій в інформаційні технології не є найголовнішим критерієм для прийняття рішення про реалізацію проектів. Оцінюють частіше ефективність систем з точки зору підвищення продуктивності праці. Однак у міжнародній практиці склалося кілька різних методологічних підходів до проектування та оцінки ефективності від експлуатації інформаційних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами проектування, розробки, моделювання та впровадження автоматизованих (комп'ютеризованих) систем бухгалтерського обліку займалися А.М. Береза, С.В. Іхваненков, Б.С. Одінецов, О.М. Островський, В.Ф. Палій, В.І. Подольський, Т.А. Писаревська, О.М. Романов, В.С. Рожнов, В.Ф. Ситник, Я.В. Соколов, Д.В. Чистов, Є.Л. Шуремов та ін.

Проблемами ефективності використання інформаційних систем суб'єктів господарювання займалися Д. Нортон, Р. Каштан, В.Є. Козаченко, О.Г. Мурадян, К.Г. Скрипкін та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак на сьогодні залишаються невирішеними питання з визначення ефективності впровадження комп'ютерних систем обліку, аудиту, аналізу, встановлення їх складових, які впливають на економію ресурсів підприємства; з виявлення та створення адекватної моделі інтеграції всієї системи, яка б не призводила до перевантаження модулів комп'ютеризованої системи управління підприємством аналітичними функціями.

Метою статті є висвітлення проблемних питань дослідження проектування інформаційних систем обліку, аналізу, аудиту та ефективності їх впровадження. Цільова спрямованість даної роботи обумовлена постановкою та розв'язанням таких задач теоретичного та прикладного характеру:

- визначення особливостей проектування інформаційних систем в обліку, аналізі та аудиті;

- характеристика основних етапів та стадій створення автоматизованих інформаційних обліково-аналітичних систем;

- визначення позитивних та негативних факторів впровадження інформаційних обліково-аналітичних систем підприємства;

- виявлення прямих й непрямих чинників економічного ефекту впровадження комп'ютерних систем бухгалтерського обліку, аналізу, аудиту.

Отже, актуальність наведених позицій, недостатність комплексних досліджень у сфері дослідження проектування інформаційних систем обліку, аналізу, аудиту та ефективності їх впровадження обумовлюють вибір теми статті. Саме тому проблеми дослідження проектування інформаційних систем обліку, аналізу, аудиту та ефективності їх впровадження потребують дослідження науковців і практиків.

Виклад основного матеріалу. Процес створення автоматизованих інформаційних систем (далі – АІС) обліку, аналізу, аудиту – це сукупність робіт, що починаються формуванням вхідних вимог до цієї системи, а закінчуються введенням її в дію. Такий процес передбачає або способи індивідуального розроблення проектної документації, або способи індустріального розроблення із застосуванням засобів автоматизованого проектування. Сучасні засоби автоматизованого проектування поділяються на два типи: такі, що базуються на методах типового проектування, і такі, що базуються на методах модельного проектування [1, с. 17].

У свою чергу, типове проектування передбачає застосування типових проектних рішень (ТПР), пакетів прикладних програм (ППП) або орієнтоване на об'єкт проектування в цілому. ТПР і ППП будуються за компонентами, а об'єктний підхід охоплює всю систему, тобто АІС обліково-аналітичного забезпечення. При типовому проектуванні постає потреба пристосовувати («прив'язувати») ТПР або ППП до конкретного об'єкта управління. Такий спосіб організації АІС дає змогу створювати уніфіковані елементи АІС і мінімізувати витрати на них. При створенні комп'ютерних інформаційних систем обліку, аналізу та аудиту, як правило, використовуються методи типового проектування.

Метою створення АІС обліку, аналізу та аудиту є вдосконалення системи обліково-аналітичного забезпечення на конкретному економічному

об'єкті завдяки застосуванню засобів обчислювальної техніки [2, с. 64].

Організації, причетні до створення комп'ютерних інформаційних систем обліку, аналізу, аудиту, за своїми юридичними повноваженнями поділяються на дві категорії: замовники і виконавці. Замовником може бути кожна господарська організація,

що потребує розроблення і впровадження АІС. Виконавцями, як правило, є спеціалізовані проектні організації (науково-дослідні та проектні інститути, проектні бюро і т. ін.), пов'язані із замовником договірними зобов'язаннями.

Отже, проектування АІС обліку, аналізу та аудиту – тривалий, трудомісткий і динамічний про-

Таблиця 1

Характеристика стадій створення АІС обліку, аналізу, аудиту

Стадія	Виконувані роботи	Можливості
Формування вимог до АІС обліку, аналізу, аудиту	Стадія 1 – формування вимог до АІС обліку – має три етапи. Починається вона з вивчення організаційної структури об'єкта, його функцій та зв'язків з іншими організаціями, загальної схеми інформаційних потоків і процедур їх оброблення, існуючих алгоритмів прийняття рішень. Мета цього етапу – побудувати модель досліджуваного об'єкта. На підставі аналізу побудованої моделі вивчаються можливі шляхи перебудови управління підслідної організації та формулюються вимоги (2-й етап), які має задовольняти проектована автоматизована інформаційна система. Результати цієї роботи відображаються в тактико-технічному завданні на розроблення автоматизованої інформаційної системи обліку або в звіті про виконану роботу та замовлення на розроблення АІС (3-й етап).	Обстеження потоків облікової інформації об'єкта автоматизації потрібне для того, щоб правильно спроектувати АІС обліку як складову інформаційної системи об'єкта, узявши до уваги існуючу практику розв'язування облікових задач, накреслити перспективи вдосконалення їхнього інформаційного забезпечення та технологію розв'язування у нових умовах. Під час обстеження вивчаються та аналізуються якісні й кількісні параметри і потоки облікової інформації. Для цього існують стандартні прийоми обстеження та аналізу існуючих систем. Розроблено численні методи та методики для дослідження інформаційних потоків об'єктів та аналізу результатів, які передбачають застосування й економіко-математичних методів та обчислювальної техніки. Поряд із суцільним обстеженням всіх структурних одиниць об'єкта застосовуються й вибіркові методи. Крім того, для обстеження алгоритмів оброблення облікових даних доцільно використовувати статистичні прийоми розроблення моделей. Аналіз (декомпозиція) результатів обстеження доповнюється їх синтезом, побудовою синтетичних моделей об'єкта автоматизації, його інформаційної системи, інформаційних зв'язків і т. д. Це дає змогу одержати відображення найістотніших властивостей, притаманних об'єкту автоматизації, глибоко усвідомити склад задач, розв'язування яких необхідно автоматизувати у взаємозв'язку, а також технологічні особливості цих задач. Водночас обстеження забезпечує виявлення вад у практиці виконання облікових робіт. Такі вадки можна усунути при впровадженні комп'ютерної АІС обліку, аналізу, аудиту.
Розроблення концепції АІС обліку, аудиту, аналізу	Стадія 2 – розроблення концепції АІС обліку – потрібна для підтвердження доцільності та ефективності створення комп'ютерної ІС. Вона складається з чотирьох етапів: вивчення об'єкта; проведення необхідних науково-дослідних робіт; розроблення варіантів концепції АІС, які задовольняють вимоги користувачів; оформлення звіту про виконану роботу.	Базується стадія на матеріалах обстеження об'єкта
Ескізовий проект	У межах ескізного проекту – стадія створення АІС обліку, яка має два етапи: розробляються попередні рішення за обраним варіантом АІС, окремими її компонентами та видами забезпечення.	
Технічне завдання	На стадії створення комп'ютерної ІС обліку складається один із найважливіших проектних документів – технічне завдання (ТЗ). Це головний початковий документ, згідно з яким розробляється конкретна комп'ютерна ІС обліку, і відбувається її приймання до експлуатації. Документ може складатися на систему в цілому або на її частину.	Технічне завдання на створення системи містить перелік основних положень комп'ютерної ІС, включаючи її мету, склад автоматизованих задач, вимоги до АІС в цілому, до видів її забезпечення і т. ін. У ТЗ зазначається, на основі чого створюється автоматизована інформаційна система, подаються відомості про черговість її проектування та впровадження, наводяться інші параметри, включаючи розрахунок ефективності системи та її очікуваний науково-технічний рівень.
Технічний проект	Стадія 5 – технічний проект – поділяється на чотири етапи: розроблення проектних рішень щодо автоматизованої інформаційної системи обліку та її частин; розроблення документації на АІС та її частини; розроблення та оформлення документації на поставлення виробів для комплектації АІС або технічних вимог на їх розробку; розроблення завдань на проектування в суміжних частинах проекту об'єкта автоматизації. Здійснюється ця стадія згідно із затвердженим технічним завданням.	У межах технічного проекту виконується проектування процесу розв'язування окремих облікових задач або їх комплексів, що є складовими елементами функціональної структури АІС-обліку. Розв'язувані задачі характеризуються багатьма факторами, серед яких можна виокремити: необхідність автоматизації певних функцій; методи алгоритмізації задач; особливості постановки та опису задач у формалізованому вигляді; склад і можливості використання інформаційного і програмно-математичного забезпечення тощо. Проектна документація на облікову задачу або їх комплекс складається згідно з керівними методичними матеріалами і державними стандартами.
Робоча документація	Стадія 6 – робоча документація – має два етапи: розроблення завдань на проектування в суміжних частинах проекту та розроблення або адаптація програм.	Проектується згідно із затвердженим технічним проектом. Крім того, на цій стадії деталізуються рішення технічного проекту за участю організації-замовника, та розробляється експлуатаційна документація з інформаційного забезпечення (класифікатори, форми документів тощо), робоча документація на технічне та програмне забезпечення (керівництво користувача, інструкція щодо ведення бази даних і т. ін.), розробляються або адаптуються пакети прикладних програм до розв'язуваних у межах АІС-обліку функціональних задач, готуються документи з організаційного та методичного забезпечення АІС.

Продовження таблиці 1

Уведення в дію	Стадія процесу створення АІС «уведення в дію» складається з восьми етапів: комплектація АІС; будівельно-монтажні роботи; пусконаладжувальні роботи; попередні випробування; експериментальна експлуатація; виконання дослідів з приймання; підготовка персоналу; підготовка об'єкта автоматизації до введення АІС в дію. Це процес поступового переходу від існуючої системи організації бухгалтерського обліку до його автоматизації. Він проводиться замовником за участю виконавців. Уведення в дію здійснюється поетапно, починаючи зі стадії технічного проектування. На цій стадії відбувається дослідна експлуатація окремих облікових задач, приймаються комплекси задач до промислової експлуатації і т. ін.	Дослідній експлуатації передують попередні випробування, що здійснюються в усіх режимах робіт з розв'язування функціональних задач і окремих компонентів автоматизованої інформаційної системи. Метою попередніх випробувань є визначення готовності програмного забезпечення, наявності та повноти технологічних інструкцій, їх організує замовник, а провадить виконавець за участю незацікавлених представників.
Супроводження АІС	Стадія 8 – супроводження АІС – має два етапи: виконання робіт згідно з гарантійними зобов'язаннями; післягарантійне обслуговування.	Передбачає усунення вад, виявлених під час експлуатації АІС протягом установлених гарантійних термінів, внесення необхідних змін до документації, а також аналіз функціонування автоматизованої інформаційної системи та забезпечення її сталого функціонування.

цес, в якому на різних етапах беруть участь фахівці різних напрямків і кваліфікації. Одним із головних завдань управління розробленням є чіткий поділ і координація робіт за групами фахівців у часі для успішного закінчення проектних робіт у директивне встановлені терміни.

Процес створення комп'ютерної інформаційної системи обліку, аналізу, аудиту являє собою сукупність упорядкованих у часі, взаємопов'язаних, об'єднаних у стадії та етапи робіт, виконати які необхідно і достатньо для створення АІС.

Під стадією створення АІС обліково-аналітичного забезпечення розуміють одну з частин процесу створення АІС, яка встановлена нормативними документами і закінчується випуском документації на АІС, що містить опис повної моделі АІС на заданому для цієї стадії рівні, або прийманням АІС до промислової експлуатації [4, с. 41].

Стадії створення:

1. Формування вимог до АІС: вивчення організаційної структури об'єкта, формування вимог до АІС; складання техніко-тактичного завдання на розроблення АІСА.

2. Розроблення концепції АІС: вивчення об'єкта; проведення науково-дослідних робіт; розроблення варіантів концепції АІС; складання звіту про виконану роботу.

3. Технічне завдання: складання технічного завдання на АІС.

4. Ескізний проект: вибір попередніх рішень за отриманим варіантом по АІС загалом; вибір попередніх рішень по окремих компонентах АІС.

5. Технічний проект: розроблення проектних рішень по АІС; розроблення технічної документації на АІС; формування технічних вимог до АІС; розроблення завдань для суміжників.

6. Робоча документація: адаптація програмного забезпечення; розроблення технологічних і посадових інструкцій.

7. Уведення в дію: підготовка персоналу; попередні випробування АІС; дослідна експлуатація АІС; промислова експлуатація АІС.

8. Супроводження АІС: виконання гарантійних зобов'язань; післягарантійне обслуговування.

Проекти створення комп'ютерних інформаційних систем обліку, аналізу, аудиту на кожній стадії розробляються поетапно з огляду на складність цього процесу і специфіку функцій різних його частин.

Етап створення АІС обліку – це частина стадії створення, виокремлена згідно з розумінням єдності характеру робіт і завершального результату або спеціалізації виконавців.

Виділення окремих стадій та визначення змісту етапів і робіт на кожній стадії має суттєве значення для чіткішого планування, оперативного контролю та керування діяльністю колективу творців АІС. Згідно з державним стандартом, вирізняють вісім стадій створення АІС обліку, аналізу, аудиту [5, с. 27]. Характеристика стадій створення АІС представлена в таблиці 1.

Отже, життєвий цикл автоматизованої інформаційної системи обліку – це сукупність взаємопов'язаних процесів створення та послідовної зміни АІС від формування вхідних вимог до закінчення експлуатації.

Оцінка ефективності інформаційних систем – це співставлення результатів використання інформаційної системи з витратами на її впровадження й експлуатацію. Порівнянність витрат і результатів припускає їх вираження в грошовій формі [1, с. 7–8].

Таким чином, до переваг, які отримує підприємство від впровадження облікових систем, можна віднести: економію оборотних засобів; зниження виробничого браку; скорочення витрат на адміністративно-управлінський апарат; зростання ефективності виробничих потужностей; зниження транспортних витрат; зниження страхових запасів на складах; зменшення витрат часу на здійснення господарських операцій [6, с. 24].

До негативних факторів, що роблять використання інформаційних систем бухгалтерського обліку нерациональним, слід віднести: використання багаторівневої технології проектування, кожна стадія якої виконується спеціалістами різної спеціальності та кваліфікації; тривале проектування систем та планова довготривала експлуатація з мінімальними змінами; домінування не комп'ютеризованих функцій інформаційних систем через технічну неможливість або економічну неефективність комп'ютеризації функцій управління, що не забезпечують прямого доступу працівників до інформації; надмірно централізована обробка інформації; роздільне функціонування систем інформаційного забезпечення в галузях виробничої, маркетингової, організаційної, фінансової, кадрової, бухгалтерської діяльності підприємства [3, с. 54].

Отже, позитивний результат впровадження інформаційної системи на підприємстві, яким може бути: впорядкування бухгалтерського обліку; збільшення кількості інформації, що надходить з даних бухгалтерського обліку;

зниження кількості бухгалтерських помилок; підвищення оперативності обліку.

Доцільно виділити наступні прямі й непрямі чинники економічного ефекту впровадження комп'ютерної системи бухгалтерського обліку:

– прямі: зменшення трудомісткості процесу обліку (виключення дублюючого введення інформації; формування єдиної бази даних); зменшення чисельності облікового персоналу;

– непрямі: вірогідність інформації; доступ до даних у режимі реального часу; оперативний контроль; скорочення витрат робочого часу, пов'язаного з документообігом (підвищення продуктивності праці: ефективне використання робочого часу й виконання більшого обсягу робіт); контроль інформації; підвищення рівня професійної підготовки персоналу.

Високоєфективні інформаційні бухгалтерські системи поза залежністю від їхнього масштабу, програмно-апаратної платформи та вартості повинні забезпечувати якісне ведення обліку, бути надійними і зручними в експлуатації.

У функціональному аспекті інформаційні бухгалтерські системи повинні, принаймні, безпомилково робити арифметичні розрахунки; забезпечувати підготовку, заповнення, перевірку і роздруківку первинних і звітних документів довільної форми; здійснювати безпомилкове перенесення даних з однієї друкованої форми в іншу; робити нагромадження підсумків і числення відсотків довільного ступеня складності; забезпечувати звертання до даних і звітів за минулі періоди (вести архів).

Для того щоб забезпечити зазначені можливості, інформаційна система повинна мати єдину базу даних по поточному стану бухгалтерського обліку на підприємстві й архівних матеріалах, будь-які відомості з яких можуть бути легко отримані по запиті користувача. У залежності від особливостей обліку на підприємстві бази даних можуть мати різну структуру, але в обов'язковому порядку повинні відповідати структурі прийнятого плану рахунків, що задає основні параметри настроювання системи на конкретну облікову діяльність. Модулі системи, що забезпечують проведення розрахунків, підсумовування підсумків і нарахування відсотків, повинні використовувати актуальні розрахункові нормативи.

Надійність інформаційної системи в комп'ютерному плані означає захищеність її від випадкових збоїв і в деяких випадках – від навмисного псування даних. Як відомо, сучасні персональні комп'ютери є досить відкритими, тому не можна вірогідно гарантувати захист чисто на фізичному рівні. Важливо, щоб після збою зруйновану базу даних можна було легко відновити, а роботу системи відновити в найкоротший термін. Ефективні інформаційні бухгалтерські системи відповідають цим вимогам.

Не менш важливо при виборі програмного забезпечення, щоб фірма – розроблювач бухгалтерської, аналітичної чи аудиторської програми мала значний досвід роботи та солідну репутацію. При виборі системи варто враховувати ту обставину, що надалі до продавця прийдеться неодноразово звертатися і за порадою або консультацією, і за заміною застарілої версії на більш сучасну.

При автоматизації варто вибрати необхідну інформаційну систему обліку, аналізу, аудиту, виходячи із задач і наявних ресурсів. При використанні АІС-обліку важливо не просто перевести всю паперову роботу на комп'ютер, а й поліпшити контроль над фінансово-господарською діяльністю підприємства, що, у свою чергу, збільшить ефективність управління підприємством.

Висновки і пропозиції. Отже, на основі проведеного дослідження щодо проблемних питань проектування інформаційних систем обліку, аналізу, аудиту та ефективності їх впровадження варто зробити наступні узагальнення теоретично-прикладного характеру та висновки: визначено особливості проектування інформаційних систем обліку, аналізу, аудиту. Проектування АІС-обліку, аналізу та аудиту – тривалий, трудомісткий і динамічний процес, в якому на різних етапах беруть участь фахівці різних напрямків і кваліфікації. Одним із головних завдань управління розробкою інформаційних систем обліку, аналізу, аудиту є чіткий поділ і координація робіт за групами фахівців у часі для успішного закінчення проектних робіт у директивно встановлені терміни. Охарактеризовано основні етапи та проаналізовано стадії створення автоматизованих інформаційних обліково-аналітичних систем. Життєвий цикл автоматизованої інформаційної системи обліку – це сукупність взаємопов'язаних процесів створення та послідовної зміни АІС від формування вхідних вимог до закінчення експлуатації. Розглянуто позитивні та негативні фактори впровадження інформаційних систем обліку, аудиту, аналізу. Зокрема, позитивний результат впровадження інформаційної системи на підприємстві, яким може бути: впорядкування бухгалтерського обліку; збільшення кількості інформації, що надходить з даних бухгалтерського обліку; зниження кількості бухгалтерських помилок; підвищення оперативності обліку. Виявлено прямі й непрямі чинники економічного ефекту впровадження комп'ютерної системи бухгалтерського обліку, що дало змогу стверджувати, що високоєфективні інформаційні бухгалтерські системи поза залежністю від їхнього масштабу, програмно-апаратної платформи та вартості повинні забезпечувати якісне ведення обліку, бути надійними та зручними в експлуатації.

Список літератури:

1. Береза А.М. Основи створення інформаційних систем: навч. посіб. / А.М. Береза. – К.: КНЕУ, 2001. – 214 с.
2. Бондаренко О.В. Вимоги до програмного забезпечення обліку, аналізу та аудиту / О.В. Бондаренко // Зовнішні та внутрішні фактори впливу на економічну систему країн: зб. мат. Міжнародної науково-практичної конференції (Київ, 30–31 січня 2015 р.): у 2-х ч. Ч. 2. – К.: ГО «Київський економічний науковий центр», 2015. – С. 63–66.
3. Івахненко С.В. Сучасні інформаційні технології управління підприємством та бухгалтерія: проблеми і виклики / С.В. Івахненко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 4. – 54 с.
4. Писаревська Т.А. Інформаційні системи обліку та аудиту / Т.А. Писаревська. – К.: КНЕУ, 2004. – 369 с.
5. Ситник В.Ф. Основи інформаційних систем: навч. посіб. / В.Ф. Ситник – К.: КНЕУ, 2001. – 420 с.
6. Скрипкин К.Г. Экономическая эффективность информационных систем / К.Г. Скрипкин. – М.: ДМК Пресс, 2002. – 256 с.
7. Bondarenko O.V. Information technology intellectualization accounting and analytical systems // Socio-economic aspects of economics and management: Collection of scientific articles. Vol. 2 – Aspekt Publishing, Taunton, MA, United States of America, 2015. – 120–122 p.

Бондаренко О. В.

Национальный лесотехнический университет Украины

ПРОЕКТИРОВАНИЕ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ УЧЕТА, АНАЛИЗА, АУДИТА

Резюме

Определены особенности проектирования информационных систем учета, анализа, аудита. Охарактеризованы основные этапы, и проанализированы стадии создания автоматизированных информационных учетно-аналитических систем. Рассмотрены положительные и отрицательные факторы внедрения информационных систем учета, аудита, анализа. Выявлены прямые и косвенные факторы экономической эффективности внедрения компьютерной системы бухгалтерского учета.

Ключевые слова: автоматизация, информационные системы, программное обеспечение, учет, проектирование, эффективность внедрения, этапы, стадии.

Bondarenko O. V.

National Forestry University of Ukraine

DESIGN AND EFFECTIVENESS OF IMPLEMENTATION OF THE INFORMATION SYSTEMS OF ACCOUNTING, ANALYSIS, AUDIT

Summary

The features of designing of information systems of accounting, analysis, audit. Outline the main stages and analyzed the stage of creation of an account automated information-analytical systems. Examines the positive and negative factors on implementation of information systems of accounting, audit, analysis. The identified direct and indirect economic effects of the introduction of computer accounting system.

Keywords: automation, information systems, software, accounting, design, efficiency of implementation, stages, stage.

УДК 657.6

Бурдю І. М.

Львівський інститут банківської справи

ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено теоретичні підходи до проведення аудиту будівельних підприємств. Описано основні етапи аудиту із врахуванням особливостей діяльності організацій. Розглянуто питання оцінки аудитором ризиків, пов'язаних із здійсненням проекту з будівництва житлового будинку.

Ключові слова: етапи аудиту, доходи, витрати, ризики, акції, дивіденди.

Постановка проблеми. Будівництво належить до галузей матеріального виробництва, що динамічно розвивається в останні роки. Особливості організації діяльності будівельних підприємств істотно впливають на порядок ведення бухгалтерського обліку в будівництві, а побудова системи управління витратами – проблема багатьох будівельних організацій, особливо з огляду на можливі ризики, з якими вони стикаються у своїй діяльності. При цьому прозора діяльність будівельних організацій є необхідною умовою залучення суб'єктів, котрі фінансують капітальне будівництво. Саме тому незалежний аудит є необхідним для будівельних організацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади проведення аудиту підприємств досліджувались, зокрема, такими науковцями, як Я.А. Гончарук, Г.М. Давидов. Питання методичних підходів аудиту в будівельній галузі досліджували М.М. Мельник, П.О. Куцик, О.В. Харламова.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Процеси у будівництві мають більш динамічний характер, ніж в інших сферах виробництва, а проводячи аудит з використанням даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності, в основному отримуються результати у

статистичі. У такій ситуації подальшого розвитку потребують питання, пов'язані з адаптацією методики проведення аудиту до галузевих особливостей будівельних підприємств, формування підходів до оцінки фінансових та не фінансових показників діяльності, а також виявлення можливих ризиків з метою їх уникнення або мінімізації.

Метою статті є аналіз методичних підходів до проведення аудиту будівельних підприємств із врахуванням особливостей галузі.

Виклад основного матеріалу. Будівельні підприємства в сучасний період функціонують у будь-яких формах власності (приватній, комунальній, державній, колективній) та мають різні організаційно-правові форми.

Для будівельних підприємств, що мають організаційно-правову форму господарських товариств, чинним законодавством встановлено вимоги щодо обов'язковості проведення аудиторської перевірки.

План і програма аудиту визначають характер, тимчасові рамки і об'єм запланованих аудиторських процедур, необхідних для проведення обов'язкового аудиту [1, с. 12–14]. Проте аудитор може самостійно вилучити питання, які є несуттєвими для підприємства, що перевіряється, а також має право включити додаткові питання, які,

на його думку, є важливими для складання висновку про реальний фінансовий стан [2, с. 265–266].

Алгоритм проведення аудиту будівельних підприємств у розрізі етапів та об'єктів схематично зображено на рис. 1.



Рис. 1. Алгоритм проведення аудиту будівельних підприємств

Розглянемо зображені на рисунку етапи аудиту більш детально.

На підготовчому етапі аудитор, який отримав повноваження, повинен:

- провести загальне ознайомлення з підприємством;
- з'ясувати напрям його діяльності, специфіку галузі;
- визначити основні господарські процеси та їх суть;
- провести перевірку установчих документів;
- протестувати систему внутрішнього контролю та вивчити роботу Ревізійної комісії.

До особливих напрямів перевірки акціонерних товариств на підготовчому етапі слід віднести аудит установчих документів. Згідно з чинним законодавством України, до установчих документів акціонерних товариств відносять установчий договір та статут. Установчий договір акціонерного товариства укладається між його засновниками з метою створення товариства і після державної реєстрації товариства є виконаним. Після того як акціонерне товариство пройшло державну реєстрацію, будь-які зміни і доповнення повинні вноситись лише в його статут за рішенням загальних зборів акціонерів, а установчий договір залишається при цьому без змін.

Основний етап аудиту передбачає фізичну та документальну перевірку будівельного підприємства. Характерними рисами етапу фізичної перевірки є встановлення реальної наявності активів підприємства (основних засобів, запасів, грошових коштів та їх еквівалентів) та перевірка правильності їх оцінки.

Документальна перевірка є основним етапом аудиту, завданням якого є дослідження кожної статті всіх форм річної звітності згідно з установленними ознаками і критеріями, аналітичний огляд звітності за весь період перевірки, визначення динаміки розвитку підприємства, повідомлення керівництву про виявлені недоліки.

При проведенні документальної перевірки будівельних підприємств, що функціонують у формі акціонерних товариств, необхідно, з одного боку, дотримуватись загальноприйнятих методичних прийомів, а з іншого – враховувати специфіку

створення і функціонування даних товариств. Перш за все це особливості формування та руху власного капіталу товариства, необхідність персоніфікованого обліку акціонерів, що повинно бути відповідно відображено в обліку і звітності. Необхідно також враховувати вимоги щодо використання прибутку на формування резервного капіталу та виплати дивідендів, процентів по облігаціях, їх емісії та погашення [4].

Враховуючи вищевказану особливість будівельних підприємств, пов'язану з організаційно-правовою формою, аудит розпочинається з перевірки статутного капіталу, під час якої необхідно визначити його розмір як сплачений і заявлений, склад і структуру (кількість і види акцій, номінальна вартість), перелік власників, акціонера, який володіє контрольним пакетом, дотримання термінів відкритої передплати на акції та термінів оплати у разі випуску цінних паперів на період перевірки.

Наступний напрям аудиту будівельної організації включає перевірку процесів формування собівартості будівельно-монтажних робіт, а саме:

- використання матеріальних ресурсів у будівництві;
- операції з будівництва, експлуатації і ліквідації тимчасових будинків (споруд);
- операції з утримання й експлуатації будівельних машин і механізмів;
- витрати на оплату праці;
- накладні витрати;
- облік залишків незавершеного виробництва.

Важливим напрямом аудиту будівельного підприємства є перевірка розрахунків з генпідрядниками і субпідрядниками. При перевірці слід звернути увагу на договори підряду на капітальне будівництво, відповідність їх змісту вимогам законодавства. Аналізуючи договори субпідряду, аудиторі необхідно спиратися на вимоги Положення про взаємини організацій – генеральних підрядників із субпідрядними організаціями, затверджені Науково-технічною радою Міністерства України у справах будівництва й архітектури, протокол від 14.12.1994 р. № 4 [7].

Проводячи аудит виконання умов договору підряду в частині здійснення робіт і розрахунків, аналізується дотримання кошторису в цілому та в частині виконання окремих видів робіт (за етапами їх виконання) та термінів розрахунків за ними [3, с. 120].

Аудитору необхідно перевірити акти виконаних робіт, облік додаткових послуг, наданих генпідрядником субпідрядникові, встановити правомірність цих розрахунків, їх своєчасність, а також достовірність відображення в обліку і звітності.

Важливою ділянкою перевірки будівельних організацій є аудит доходів і формування фінансових результатів від будівельної діяльності. Відображення доходів за будівельним контрактом у бухгалтерському обліку має свій особливий порядок, що обумовлює специфічні аудиторські дії у цьому напрямку. При перевірці слід впевнитися, що доходи будівельної організації відображаються в обліку поетапно і їх визнання здійснюється на дату балансу. При цьому необхідно враховувати, що сума визнання такого доходу залежить від наявності достовірної оцінки кінцевого фінансового результату. За умови достовірної оцінки доходи визначаються з урахуванням ступеня закінченості робіт, а якщо немає достовірної оцінки – то в сумі фактичних витрат, відносно яких є ймовірність їх відшкодування. Бажано, щоб сума визнаного доходу підтверджувалася відповідним актом. На

цьому етапі аудитор повинен дослідити проміжні рахунки і повноту їх оплати [11, с. 256].

Для будівельних підприємств у формі акціонерних товариств окремим етапом аудиту є перевірка розподілу прибутку. Дослідженню передусім підлягає дотримання порядку підготовки рішення про розподіл прибутку акціонерного товариства, своєчасність його прийняття.

Правління зобов'язане одночасно з річним балансом підготувати до загальних зборів акціонерів рішення щодо розподілу балансового прибутку, зокрема, вказати:

- розмір балансового прибутку;
- розподіл чистого прибутку між акціонерами;
- розмір відрахувань у резервний фонд та ін.;
- розмір нерозподіленого прибутку тощо.

Перевіряючи правильність нарахування і виплати дивідендів, аудитор мусить переконатися, що:

– дивіденди нараховуються з прибутку акціонерного товариства після оподаткування;

– дивіденди нараховуються і виплачуються акціонерам – юридичним особам-резидентам без стягнення податку з джерела виплат;

– дивіденди, нараховані на акції, що належать державі, перераховуються до державного бюджету;

– якщо нараховані дивіденди фізичним особам-акціонерам, не отримані останніми, а спрямовані на додаткове придбання нових акцій на підставі їх письмової заяви до бухгалтерії підприємства, то податок з доходів фізичних осіб не стягується; у всіх інших випадках сума нарахованих дивідендів обкладається податком.

Як важливий напрям аудиторської перевірки будівельних підприємств варто розглянути оцінку ризиків, пов'язаних із здійсненням проекту з будівництва житлового будинку. Оскільки будівництво житлового будинку є капіталомістким видом діяльності, часто з тривалим операційним циклом, інформація щодо можливих фінансових ризиків, пов'язаних з реалізацією проекту, має бути вчасною, обґрунтованою та зрозумілою керівництву підприємства. Критерій щодо ухвалення рішення по проекту можна сформулювати так: інвестиційний проект вважають ефективним, якщо його прибутковість і ризик збалансовані в прийнятій для учасника проекту пропозиції [5, с. 146].

У науковій літературі з ризик-менеджменту [8, с. 46–50; 9] процес аналізу ризику відображено за допомогою наступного алгоритму:

- етап 1 – ідентифікація чинників ризику;
- етап 2 – визначення числових значень чинників ризику;

– етап 3 – імітаційне моделювання інтегральних значень ризику і на їх основі – значень можливих доходів при здійсненні інвестиційно-інноваційного проекту;

– етап 4 – імітація можливих значень економічних витрат і доходів від реалізації проекту.

– етап 5 – статистичний аналіз «витрати – прибуток – ризик»; на основі цього аналізу ухвалюють рішення про ефективність інвестицій у відповідні варіанти інвестиційно-інноваційного проекту [6, с. 254].

Ідентифікація ризиків здійснюється на етапі якісного аналізу та включає визначення видів ризиків, виявлення джерел і причин їх виникнення, встановлення потенційних зон ризику. Ідентифікацію ризиків проекту доцільно проводити з врахуванням можливості їх розрахунку та ступеня керованості, що дозволить більш точно визначити можливі вигоди та втрати від впровадження проекту. Для цього якісний аналіз ризиків проекту

можна проводити на підставі наступної класифікації ризиків:

– ризики, пов'язані із фінансовим забезпеченням – імовірність настання даної групи ризиків можна визначити експертним методом, шляхом аналізу існуючого досвіду впровадження аналогічних проектів та статистичних даних щодо стану економіки та банківської сфери;

– ризики, пов'язані із здійсненням технологічного процесу – імовірність настання вказаних ризиків можна визначити за допомогою аналізу статистичних та прогнозних даних щодо подорожчання будівельних матеріалів, енергоносіїв, а також з врахуванням існуючих вимог державних стандартів України щодо усереднених показників розміру коштів на покриття ризиків всіх учасників будівництва, які застосовуються в зведеному кошторисному розрахунку вартості об'єкта будівництва;

– ризики, пов'язані із виконавцями будівництва, можуть бути ідентифіковані шляхом аналізу даних підприємства щодо кількості травматичних та летальних випадків на будівництві за певний період, вартісних та кількісних показників за операціями, виконаними із затримками термінів та із дефектами;

– ризики, пов'язані із ринками збуту, аналізуються за допомогою статистичних даних щодо продажу нерухомості та стану ринку банківського кредитування тощо.

Кількісний аналіз обраних ризиків при здійсненні аудиту доцільно здійснювати за допомогою розрахунково-аналітичних методів. Вказані методи призначені для розрахунку відносно точного кількісного вираження рівня ризику на основі внутрішньої інформаційної бази самого підприємства, яка доступна та зрозуміла для аудитора [10, с. 136–139].

На завершальному етапі перевірки аудитор здійснює узагальнення отриманих результатів, складає свій звіт і висновок про достовірність фінансової звітності, фінансовий стан підприємства та ризикованість проекту, передає його замовникові, обговорює можливості подальшої співпраці, висловлює свої рекомендації.

Серед особливостей завершального етапу аудиту для акціонерних товариств можна назвати такі:

– акціонерні товариства часто мають дочірні підприємства, філії, яких може перевіряти інший аудитор, тому головний аудитор, відповідальний за перевірку, повинен узагальнити зібрані іншими аудиторами докази, переконатися в їх обґрунтованості й достовірності і зробити висновок, за який він несе відповідальність;

– якщо акціонерне товариство складає консолідовану звітність, то аудитор перевіряє її відповідність вимогам НП (С)БО 2 «Консолідована фінансова звітність», затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 628;

– у примітках до річної фінансової звітності акціонерного товариства серед іншої інформації, обов'язкової згідно з вимогами П (С)БО, та в інших звітах слід розкривати дані щодо випуску цінних паперів (кількість та види акцій, перелік та результати попередніх емісій, заплановані емісії), регулярну та особливу інформацію про емітента; інформацію про юридичних осіб, послугами яких користується емітент (реєстратор, зберігач цінних паперів, депозитарій, торговці цінними паперами, аудитори, юристи); інформацію, що стосується змін в акціонерному товаристві, які можуть мати істотний вплив на вартість цінних паперів або розмір доходу за ними, зазначення частини прибутку, яка спрямовується на виплату дивідендів, і умови їх виплати; розкриття інформації про акці-

онерів – власників п'яти і більше відсотків акцій товариства, а також інформація про непряме володіння акціями; про осіб, що здійснюють контроль над підприємством через володіння прямо або опосередковано, одноосібно або разом із своїми афілійованими (пов'язаними) особами більш ніж 25% голосів у вищому органі підприємства.

Висновки і пропозиції. Аудит будівельних організацій проводиться з урахуванням загальних принципів, проте має свою специфіку, пов'язану з організаційно-правовою формою та особливостями

галузі, до яких належить підприємство, а саме: нормативне регулювання вартості будівельно-монтажних робіт, особливості визнання фінансового результату за будівельними контрактами, наявність ризиків, з якими пов'язана діяльність будівельних підприємств. Саме оцінці можливих ризиків на стадії проведення аудиту слід приділяти особливу увагу, оскільки кількісний та якісний аналіз ризиків дозволить керівництву будівельного підприємства прийняти об'єктивне управлінське рішення щодо реалізації певного проекту.

Список літератури:

1. Гончарук Я.А. Аудит: [навч. посіб.] / Я.А. Гончарук, В.С. Рудницький; 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2007. – 443 с.
2. Давидов Г.М. Аудит: [навч. посіб.] / Г.М. Давидов; 3-тє вид., стер. – К.: Знання, КОО, 2002. – 363 с.
3. Куцук П.О. Внутрішній контроль розрахункових операцій в системі управління будівельним підприємством / П.О. Куцук // Вісник Львівської комерційної академії. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2013. – Вип. 42. – С. 117–123.
4. Мельник М.М. Організація і методика аудиту / М.М. Мельник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lubbook.net/book_349.html.
5. Микитюк П.П. Система оцінювання та аналізу факторів ризику інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства / П.П. Микитюк // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – Тернопіль: ТНЕУ, 2012. – Вип. 1. – С. 145–153.
6. Микитюк П.П. Оцінка факторів впливу на фінансовий стан будівельної фірми / П.П. Микитюк // Наукові записки: зб. наук. праць викл. і асп. каф. екон. аналізу Терноп. акад. нар. госп-ва. – Тернопіль: Економічна думка, 2000. – С. 72–75.
7. Положення про взаємини організацій – генеральних підрядників із субпідрядними організаціями, затверджене Науково-технічною радою Міністерства України у справах будівництва й архітектури, протокол від 14.12.1994 р. № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [<http://www.uazakon.com/document/tpart01/ixx01397.htm>].
8. Старостіна А.О. Ризик-менеджмент: [навч. посіб.] / А.О. Старостіна, В.А. Кравченко. – К.: ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2004. – 200 с.
9. Тарасова К.І. Методологічні засади кількісної оцінки ризиків / К.І. Тарасова // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка», 2013. – С. 367–372.
10. Ткаченко А.М. Методи оцінки підприємницького ризику / А.М. Ткаченко, І.С. Якошь // Економічний вісник Донбасу. – 2008. – № 3. – С. 136–139.
11. Харламова О.В. Пропозиції щодо врахування галузевих особливостей аудиту будівельних організацій / О.В. Харламова // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць: у 6 т. Т. 3. – 2007. – Вип. 251. – С. 252–258.

Бурдю І.М.

Львовский институт банковского дела

ОСОБЕННОСТИ АУДИТА СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Исследованы теоретические подходы к проведению аудита строительных предприятий. Описаны основные этапы аудита с учетом особенностей деятельности организаций. Рассмотрены вопросы оценки аудиторами рисков, связанных с осуществлением проекта по строительству жилого дома.

Ключевые слова: этапы аудита, доходы, расходы, риски, акции, дивиденды.

Burdo I.M.

Lviv Institute of Banking

CONSTRUCTION COMPANIES AUDIT PECULARITIES

Summary

Theoretical approaches to audit of the construction companies have been studied. The basic stages of audit with consideration of special aspects of the organization activities have been described. The issue of risks assessment by the auditors related to implementation of a project on construction of a residential house has been considered.

Keywords: stages of audit, income, costs, risk, shares, dividends.

УДК 657:336.717

Заводовська Л. А.

Житомирський державний технологічний університет

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОБЛІКУ ВИТРАТ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

У статті проаналізовано методичні підходи до облікового відображення витрат на створення інноваційного продукту. Це дозволило визначити можливі варіанти обліку зазначених витрат у банку. Запропоновано структуру рахунків для накопичення інформації про інноваційну діяльність банку.

Ключові слова: інноваційний банківський продукт, інноваційна діяльність, облік, витрати на інновації.

Постановка проблеми. Облік витрат комерційного банку, враховуючи сучасну економічну ситуацію, є важливим для забезпечення ефективного управління його діяльністю. Належне ефективне забезпечення інформацією про витрати банку в частині розробки нових видів продуктів створить необхідні умови щодо отримання конкурентних переваг та стане одним з факторів забезпечення стабільності банку в майбутньому.

Необхідність нових підходів до облікового забезпечення витрат банку обумовлена постійною розробкою нових складних банківських продуктів, зростанням обсягів банківських операцій. Проте нормативні документи та теоретичні напрацювання щодо цього питання залишаються нерозробленими. Як наслідок, в обліковій практиці банківських установ інформація щодо формування фактичної собівартості інноваційного банківського продукту майже відсутня.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування інноваційного продукту досліджені у працях вітчизняних та зарубіжних науковців: С.Б. Сторичевої, О.В. Іванової, О.В. Кантаєвої, Я.Д. Крупки, Н.І. Лапіна, Й. Шумпетера та інших. Проте якщо автори і приділяли увагу обліковому аспекту, то здійснювали це щодо витрат на інновації підприємств, бюджетних установ, але не щодо банківських установ.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових праць з питань обліку витрат банку, майже відсутні дослідження, в яких вивчалися би питання обліку інноваційної діяльності, комплексно розкривався б механізм обліку витрат на створення інноваційного банківського продукту. Це зумовлює необхідність аналізу механізму обліку витрат комерційного банку на створення інноваційного продукту.

Метою статті є розкриття підходів до облікового відображення витрат на створення інноваційного банківського продукту.

Виклад основного матеріалу. Доцільність викремлення інформації про інноваційну діяльність в комерційних банках обумовлена необхідністю визначення фінансового результату від такого виду діяльності, надання управлінському персоналу повної та оперативної інформації про витрати на формування інноваційного банківського продукту. Вчасно отримана інформація щодо інноваційної діяльності, джерелом якої є бухгалтерський облік, в необхідних обсягах забезпечить не тільки стабільне функціонування, але й розвиток банку шляхом створення його конкурентних переваг.

Бухгалтерський облік повинен бути організований таким чином, щоб забезпечити можливість прогнозування і визначення стратегії розвитку діяльності банку, зокрема й інноваційної, шляхом порівняння статей балансу з показниками, встановленими керів-

ником банку, та аналізу їх динаміки. У такий спосіб інформація в частині інноваційної діяльності, яка надається системою бухгалтерського обліку, повинна задовольняти вимоги користувачів (табл. 1).

Таблиця 1

Користувачі інформації бухгалтерського обліку в частині інноваційної діяльності комерційних банків

№ з/п	Група користувачів	Мета отримання бухгалтерської інформації
1.	Внутрішні (акціонери банку, Рада банку, Правління банку, внутрішні аудитори банку, працівники банку)	Планування, оцінка та контроль за операціями банку щодо розробки та впровадження інноваційних продуктів
2.	Зовнішні (наявні та потенційні кредитори і банки-кореспонденти, наявні та потенційні клієнти та інші користувачі)	Оцінка минулих та майбутніх результатів інноваційної діяльності банку

Для більшості банківських установ виникають ускладнення при вирішенні базових питань обліку витрат на створення інноваційної діяльності. Конкретні облікові проблеми, що виникають в інноваційній діяльності банківських установ, можемо назвати такі:

- порядок формування етапів робіт з розробки інноваційних банківських продуктів як самостійних об'єктів калькулювання;
- порядок обліку витрат, що належать до створення інноваційного банківського продукту;
- відображення отриманих результатів на рахунках бухгалтерського обліку;
- вимоги до патентування об'єктів інтелектуальної власності або їх охорони в режимі «ноу-хау».

Бухгалтерський облік витрат на інновації повинен формувати інформацію про заходи суб'єкта господарювання щодо інноваційної діяльності, а також їх ефективність [2, с. 80]. Для забезпечення своєчасного і достовірного обліку витрат на інноваційну діяльність будь-які суб'єкти господарювання, зокрема і банківські установи, не тільки повинні самостійно визначитися з порядком обліку з вищезазначених питань, але й закріпити багато аспектів облікової політики та інших внутрішніх регламентних документах [8]. Особливо це стосується тих питань, щодо яких є альтернативність вибору того чи іншого варіанту.

Розглянемо можливості чинного плану рахунків щодо об'єкта нашого дослідження. Визначено, що він не передбачає окремих рахунків, за якими б узагальнювалася інформація саме на прикладі інноваційної діяльності. Наприклад, план рахунків комерційних банків поділяється на чотири категорії та дев'ять класів:

Перша категорія – балансові рахунки, які об'єднані у п'ять класів:

- клас 1 – казначейські та міжбанківські операції;
 - клас 2 – операції з клієнтами;
 - клас 3 – операції з цінними паперами та інші активи і зобов'язання;
 - клас 4 – фінансові та капітальні інвестиції;
 - клас 5 – капітал банку.
- Друга категорія – рахунки доходів та витрат.
- клас 6 – доходи;
 - клас 7 – витрати.

Третя категорія – рахунки управлінського обліку.

- клас 8 – управлінський облік.

Четверта категорія – позабалансові рахунки.

- клас 9 – позабалансові рахунки.

Кожний вид доходу і витрат банку відображається в системі рахунків окремо. Усі доходи (витрати) розглядаються з позиції напрямів діяльності банку, за якими вони отримані чи понесені: операційною, інвестиційною, фінансовою. Проте побачити у чинному плані рахунків інформацію щодо виникнення витрат та доходів саме від інноваційної діяльності не є можливим. Щоправда, план рахунків в банках дозволяє формувати таку інформацію в межах системи управлінського обліку, для якого передбачено окремий клас рахунків з відповідною назвою – клас 8.

Слід зазначити, що в загальному ведення управлінського обліку в банках може здійснюватись:

- на аналітичних рахунках фінансового обліку;
- на рахунках 8-го класу «Управлінський облік» Плану рахунків бухгалтерського обліку комерційних банків України;
- позасистемно [1, с. 107].

Комерційний банк обирає найбільш прийнятний для нього варіант, порівнюючи при цьому очікуваний результат та витрати.

Ми хотіли приділити увагу насамперед витратам інноваційної діяльності, оскільки протягом останніх років основне завдання комерційних банків для забезпечення ефективного управління їх діяльністю полягає в оптимізації витрат. А при здійсненні інноваційної діяльності, яка за своїм змістом передбачає значні обсяги витрат, вказане питання набуває найбільшої актуальності. Адже функціонування інноваційного комплексу банку буде ефективним, якщо відношення сукупного доходу від використання інновацій до обсягу ресурсів на інноваційний розвиток буде більшим за одиницю [7, с. 280]. При цьому повинні бути враховані витрати на створення власне інноваційного продукту, для обчислення яких необхідні дані бухгалтерського обліку.

Враховуючи, що дослідження щодо облікового відображення витрат на створення інноваційного продукту у банківській сфері майже відсутні, розглянемо пропозиції авторів щодо вказаного об'єкта для підприємств різних сфер діяльності.

В.В. Гик визначає, що витрати на інновації у

підприємствах будівельної галузі варто обліковувати у складі капітальних інвестицій та загально-виробничих витрат [2, с. 80].

Р.В. Сазонов, Є.Ю. Данилов, Є.О. Єгоров вказують на те, що особливостями обліку інноваційної діяльності підприємств є відмінності у відображенні саме витрат, що є основою управлінського обліку [5, с. 319]. Погоджуємося з цим твердженням і щодо банківських установ. Науковці визначають дві методики обліку витрат інноваційної діяльності:

1) методика капіталізації витрат (з використанням спеціального субрахунку до рахунку «Витрати майбутніх періодів»),

2) методика некапіталізованих витрат (з використанням спеціального субрахунку «Витрати на дослідження і розробки» у складі інших витрат операційної діяльності, використання рахунків витрати операційної діяльності).

У другому випадку науковці запропонували відкрити такі аналітичні рахунки до субрахунку «Витрати на дослідження і розробки»:

1) маркетингові дослідження (раціонально відображати витрати на маркетингові дослідження потреб ринку, відбір і вивчення якості отриманих ідей, пошук потенційних замовників);

2) інноваційне проектування (витрати пов'язані з розробкою плану дій, розрахунком планових показників проекту, бюджетуванням);

3) інноваційне виробництво (витрати на виробництво інноваційного продукту, вартість всіх спожитих матеріальних і нематеріальних ресурсів);

4) комерціалізація продукту (витрати на рекламу, просування й збут);

5) інші витрати (непрямі загально-виробничі та загальногосподарські витрати) [5, с. 319].

Запропонований підхід, на нашу думку, може бути впроваджений у практику підприємств та забезпечить оперативне отримання інформації за кожним етапом інноваційного проекту. Проте щодо банків, то такий підхід слід уточнити, враховуючи специфіку здійснення інноваційної діяльності зазначеними установами.

Т.Я. Сенчук визначив три методичні підходи до облікового відображення витрат на дослідження та розробки:

1) капіталізація накопичених витрат (у результаті успішного завершення досліджень і розробок);

2) зарахування до витрат майбутніх періодів (при тимчасовому призупиненні робіт);

3) визнання витратами періоду (за умови припинення процесу створення інноваційного продукту) [6, с. 3].

Т.Г. Камінська, Т.М. Слесар стверджують, що вибір того чи іншого рахунку залежатиме від тривалості робіт на підготовку й освоєння виробництва інноваційної продукції та їх особливостей [3, с. 116]. Якщо період розробки інноваційного продукту є тривалим, а сума витрат значною, то, на думку науковців, доцільно ці витрати накопичувати на рахунку «Витрати майбутніх періодів» з подальшим зарахуванням з моменту випуску продукції до виробничих витрат.

За умови розробки необоротного інноваційного продукту автори пропонують накопичувати ці витрати на рахунках капітальних інвестицій з подальшим зарахуванням до складу основних засобів, нематеріальних активів тощо [3, с. 116].

Дослідження, які ми провели попередньо, показали, що витрати на формування собівартості інноваційного банківського продукту слід розмежовувати

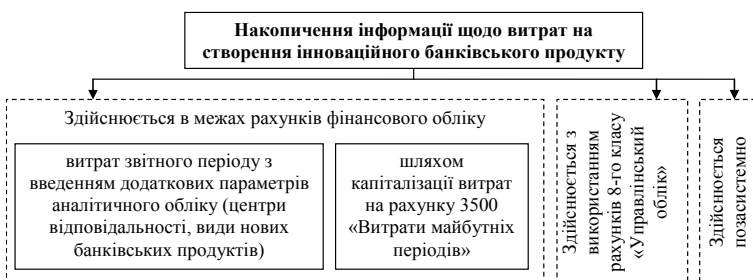


Рис. 1. Можливі варіанти обліку витрат на створення інноваційного продукту

з витратами на маркетингові заходи, основним з яких є проведення рекламних акцій. Ці витрати визнаються вже як витрати періоду.

Враховуючи визначені методичні підходи до обліку витрат на інноваційну діяльність та розкриті вище особливості щодо організації обліку в банках, ми визначили такі варіанти підходів до відображення витрат на інноваційний банківський продукт:

– у межах рахунків фінансового обліку:

1) використання окремих рахунків 7-го класу «Витрати»;

2) капіталізація витрат на рахунку 3500 «Витрати майбутніх періодів»;

– в межах рахунків управлінського обліку (рис. 1).

У процесі формування інноваційного банківського продукту, крім типових витрат, виникають також і додаткові, пов'язані з розробкою нового продукту. До складу таких витрат слід зарахувати витрати на підготовку кадрів, вартість отримання сертифікату, інших документів, що підтверджують характеристики нового продукту.

Ми запропонували накопичувати витрати щодо розробки та впровадження інноваційного банківського продукту на окремому рахунку, оскільки чинний план рахунків це дозволяє. Зокрема, таку інформацію можемо накопичувати на рахунках Розділу 75 «Витрати на інноваційну діяльність» (рис. 2).

Відривати параметри аналітичного обліку, на нашу думку, доцільно на прикладі операційних сегментів, центрів відповідальності, видів нових банківських продуктів та інших критеріїв. Враховуючи вимоги МСФЗ 8 «Операційні сегменти», під операційним сегментом слід розуміти компонент банку:

а) який займається економічною діяльністю, від якої він може заробляти доходи та нести ви-

трати (враховуючи доходи та витрати, пов'язані з операціями з іншими компонентами того самого банку);

б) операційні результати якого регулярно переглядає вищий керівник з операційної діяльності банку для прийняття рішень про ресурси, які слід розподілити на сегмент, та оцінювання результатів його діяльності;

в) про який доступна дискретна фінансова інформація [4].

Аналізуючи фінансову звітність банків України, бачимо, що, як правило, банки виділяють роздрібний та корпоративний сегменти діяльності, проте вони можуть бути і більш деталізовані, зокрема виділяють також і мікробізнес, сегмент персональних банківських послуг, сегмент споживчого кредитування, інвестиційний сегмент, сегмент управління активами та пасивами тощо.

До рекомендованих рахунків запропоновано систему аналітичних рахунків, яка в цілому забезпечує відображення та контроль руху вартості інноваційного продукту від моменту його створення до впровадження диференційовано за операційними сегментами банку, центрами відповідальності. У випадку необхідності більш глибокої деталізації облікової інформації за центрами відповідальності до субрахунків можуть бути передбачені додаткові аналітичні параметри вищого рівня.

Висновки і пропозиції. На основі визначеного порядку накопичення витрат на створення інноваційного банківського продукту ми удосконалили структуру рахунків, призначених для обліку інноваційних витрат в комерційних банках. Враховуючи запропоновані аналітичні параметри обліку, впровадження наведених пропозицій дозволить вираховувати вартість виконання на кожному етапі формування результатів інноваційної діяльності банку.

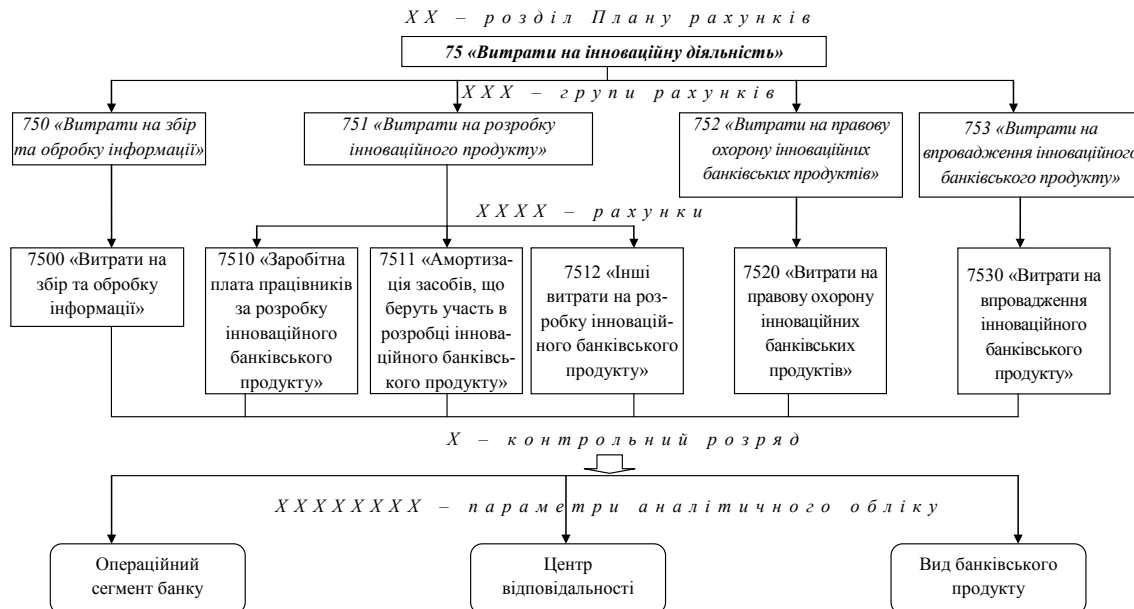


Рис. 2. Запропонована структура Розділу 75 «Витрати на інноваційну діяльність»

Список літератури:

- Гагаріна С.А. Деякі аспекти організації управлінського обліку в комерційних банках / С.А. Гагаріна // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2002. – Т. 5. – С. 105-109.
- Гик В.В. Методична модель обліку витрат на інновації в будівельній галузі / В.В. Гик // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – 2012. – № 721. – С. 77-81.
- Камінська Т.Г. Обліково-інформаційне забезпечення управління інноваційною діяльністю / Т.Г. Камінська, Т.М. Слесар // Бізнесінформ. – 2014. – № 4. – С. 112-118.
- Міжнародний стандарт фінансової звітності «Операційні сегменти» від 01.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_k53/print1434371267339315.

5. Сазонов Р.В. Проблемы організації обліку витрат інноваційної діяльності та шляхи їх вирішення / Р.В. Сазонов, Є.Ю. Данилов, Є.О. Єгоров // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2014. – Вип. 11 (41), Ч. 2. – С. 316-322.
6. Сенчук Т.Я. Облік і внутрішній контроль витрат на дослідження та розробки: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 / Т.Я. Сенчук; Львівська комерційна академія. – Львів, 2015. – 21 с.
7. Степаненко О.П. Тенденції інноваційного розвитку банківської системи України / О.П. Степаненко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 6. – С. 275-282.
8. Фролова И.В. Особенности бухгалтерского и налогового учета инноваций для собственных нужд предприятия / И.В. Фролова, А.А. Скрынникова // TERRA ECONOMICUS. – 2014. – Т. 12, ч. 2, № 2. – С. 48-52.

Заводовская Л. А.

Житомирский государственный технологический университет

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УЧЕТУ РАСХОДОВ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Резюме

В статье проанализированы методические подходы к учетному отражению расходов на создание инновационного продукта. Это позволило определить возможные варианты учета указанных банковских расходов. Предложено структуру счетов для накопления информации об инновационной деятельности банка.

Ключевые слова: инновационный банковский продукт, инновационная деятельность, учет, расходы на инновации.

Zavodovska L. A.

Zhytomyr State Technological University

METHODOLOGICAL APPROACHES TO ACCOUNTING FOR BANK EXPENSES FOR INNOVATION

Summary

The methodical approaches to reflection of accounting for costs of creation of an innovative product have been analyzed in the article. It allowed to define the possible versions of accounting for specified bank expenses.

The structure of accounts for accumulation of information on innovative activity of bank has been offered.

Keywords: innovative products, innovation, accounting, bank expenses for innovation.

УДК 657.1.012.1

Зорій Н. М.

Тернопільський національний економічний університет

АДАПТАЦІЯ ПЛАНУ РАХУНКІВ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ ДО ВИМОГ СТАНДАРТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Досліджено проблеми облікового відображення операцій діяльності бюджетних установ в системі рахунків бухгалтерського обліку. Проаналізовано рекомендації щодо уточнення Плану рахунків бюджетних установ, встановлено сутність і доцільність таких змін та визначено проблемні моменти. Обґрунтовано необхідність формування адекватної основи запровадження Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі через внесення уточнень в чинний план рахунків для забезпечення можливостей трансформації старих рахунків у нові.

Ключові слова: бюджетні установи, облік, державний сектор, План рахунків, удосконалення, трансформація.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток суб'єктів, що належать до державного сектору національної економіки, зокрема тих, що отримують фінансове забезпечення з бюджетів, характеризується нестабільністю та фінансовою напругою. Дефіцитність бюджетів призводить не лише до зниження обсягів послуг, які надаються, а й до проблем, що позиціонуються з забезпеченням дотримання гарантованих Конституцією прав громадян. У таких умовах пошук можливих шляхів вирішення проблеми має бути спрямований на використання усіх наявних можливостей, до яких належить і удосконалення системи обліку.

Реформування бухгалтерського обліку в державному секторі економіки в Україні продиктоване вимогами ринкової економіки й спрямоване на стандартизацію відповідно до міжнародних стандартів.

Дефіцитність бюджетних коштів вимагає підвищення ефективності управління ними та потребує формування єдиної організаційної та інформаційної системи, здатної посилити контроль за соціально-економічною віддачею усіх видів ресурсів і покращенню якісних показників функціонування суб'єктів державного сектору економіки. В результаті можна сподіватися на отримання кращих результатів діяльності через механізми оптимізації ресурсовикористання.

Головними умовами досягнення реалізації завдань такої оптимізації є впорядковані й узгоджені належним чином нормативно-правова, методологічна та методична бази обліку, вдосконалення яких, власне, і було обране за основну мету реалізації державної Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі. Актуальність та об'єктивність потреби у розви-

тку обліку на засадах стандартизації, уніфікації та приведення у відповідність з міжнародними вимогами, окрім уже зазначених вище причин, пов'язані з міжнародними інтеграційними процесами, в тому числі у державному секторі національної економіки та її європейською орієнтацією. Тому модернізація обліку на вказаних засадах є важливим напрямом наукових досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі в економічній літературі присвячено чільне місце, що підтверджується значною кількістю публікацій та досліджень вітчизняних науковців: О. Дорошенко, С. Левицької, Л. Ловінської, Н. Лиско, В. Максимової, С. Свірко, Н. Остап'юк, Н. Сущко, Н. Хорунжак, О. Чечуліної та ряду інших.

Загалом науковці акцентують увагу на потребі та проблемності приведення вітчизняних нормативних документів і актів у відповідність з міжнародними вимогами. Зокрема, Н.М. Хорунжак, досліджуючи це питання, наголошує на наявності проблеми такої неузгодженості, аналізує окремі положення чинного законодавства з питань організації обліку в бюджетних установах та їх аналогів у зарубіжних країнах, а також на основі оцінки можливостей використання позитивного зарубіжного досвіду з даних питань вносить рекомендації щодо шляхів вирішення [12, с. 224–230].

Окремі автори акцентують увагу на позиціонуванні суб'єктів державного сектору, їх реєстрації, що також відіграє важливу роль у здійсненні модернізаційних процесів в обліку [4; 13]. У цьому контексті науковці визнають наявність численних неузгодженостей, що існують в чинному законодавстві з цих питань і вносять свої пропозиції з їх вирішення.

Наголос на проблематиці особливостей застосування програмних продуктів з обліку в бюджетних установах роблять М.Р. Лучко, Н.М. Хорунжак [3, с. 251–256] та С.В. Сисюк [10, с. 143–145]. Науковці характеризують особливості документування в умовах комп'ютеризації та використання сучасних інформаційних технологій для цілей обліку та контролю в бюджетних установах, визначають основні проблеми, які при цьому виникають, та пропонують шляхи їх вирішення, в тому числі в частині захисту інформації від несанкціонованого доступу, організації праці облікових працівників і їх навчання, формування задач і алгоритмів автоматизації тощо.

Достатньо зважено підходить до розв'язання завдання модернізації обліку С.В. Свірко. Науковець відзначає цінність та значення теорії, зокрема, в частині розгляду питань оновлення принципів і методів вітчизняного бюджетного обліку в контексті реалізації Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі України [9, с. 360–369]. Вчена багато уваги приділяє позиціонуванню суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі, характеризує нові законодавчі ініціативи, пов'язані з переходом на Національні положення (стандарты) бухгалтерського обліку в державному секторі, а також відзначає наявність у цьому напрямі низки проблем, які потребують вирішення на науково-теоретичному рівні.

О.О. Дорошенко присвячує свої дослідження питанням трансформації об'єктів обліку в розрізі активів, власного капіталу, зобов'язань, доходів і витрат, виникнення нових об'єктів обліку, не характерних раніше для бюджетних установ [2, с. 209–211]. Врахування такого підходу уможливорює обґрунтування доцільності відображення

тих чи інших об'єктів обліку (в тому числі нових) у системі рахунків через запровадження відповідних рахунків, а також розвиток системи документального забезпечення обліку. У цьому контексті важливо зробити акцент на наявності певних напрацювань вітчизняних розробників нормативних документів, які полягають в удосконаленні та доповненні чинного Плану рахунків.

Загалом реформування бухгалтерського обліку на засадах стандартизації, потреба у формуванні єдиної організаційної та інформаційної системи управління державними фінансами ставить нові завдання перед науковцями та практиками щодо удосконалення обліково-аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень, спрямованих на посилення контролю за соціально-економічною віддачею всіх видів ресурсів і покращення якісних показників діяльності суб'єктів державного сектору економіки. Позитивними зрушеннями станом на початок 2015 р. стала розробка проєктів методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку запасів, основних засобів, нематеріальних активів та облікової політики суб'єктів державного сектору, прийняття яких полегшить адаптаційні процеси [1, с. 151, 156].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попри усесторонній розгляд питань, пов'язаних з напрямками модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі та реально зроблені кроки на законодавчому рівні, невирішеними залишаються низка проблем. В першу чергу вони пов'язані з потребою у поступовій підготовці до використання нового Плану рахунків бухгалтерського обліку. З цього приводу слід зробити наголос на необхідності формування безболісної основи його запровадження та наявності можливостей трансформації старих рахунків у нові. Суттєве значення для формування підґрунтя такої трансформації має не лише запровадження нових стандартів обліку, а й удосконалення підходів до відображення нових об'єктів і процесів обліку у системі рахунків. Відсутність інструктивних матеріалів, які б детально висвітлювали порядок переходу на використання нового Плану рахунків і застосування положень Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі, значно ускладнює процес реформування, що негативно позначається як на його строках, так і на якості системи обліку загалом.

Метою статті є аналіз адаптаційних моментів, в тому числі пов'язаних з удосконаленням чинного Плану рахунків.

Виклад основного матеріалу. Виконання політики держави, спрямованої на модернізацію обліку, вимагає насамперед чіткої його регламентації, яка забезпечуватиметься використанням Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі та Інструкції з його застосування.

Проте станом на сьогоднішній день спостерігається недотримання строків введення окремих Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі (діє 9 із 19), а також відтермінування введення Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі.

Враховуючи ситуацію, що склалась, цілком логічною є наявність адаптаційних процесів, в тому числі тих, яких зазнав чинний План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ. Його удосконалення були проведені у декілька етапів, у результаті затвердження спершу Наказу № 611, а далі – Наказу № 1163.

Внаслідок формування наказу № 611 з'явилась низка рахунків, зокрема, для обліку фінансових інвестицій (клас 1): 15 «Довгострокові фінансові інвестиції», з двома субрахунками – 151 «Довгострокові фінансові інвестиції у капітал підприємств» та 152 «Довгострокові фінансові інвестиції у цінні папери». Уведено субрахунки 371 «Поточні фінансові інвестиції у цінні папери», 327 «Рахунки для обліку коштів, які підлягають розподілу за видами загальнообов'язкового державного соціального страхування» та 365 «Розрахунки з державними цільовими фондами» (клас 3). На останньому обліковуються розрахунки з державними цільовими фондами, зокрема, розрахунки з тимчасової непрацездатності тощо.

У результаті зміни вимог щодо формування первісної вартості необоротних активів опис субрахунку 402 «Фонд у незавершеному капітальному будівництві» рахунку 40 «Фонд у необоротних активах» подано в новій редакції: «Субрахунок 402 «Фонд у незавершеному капітальному будівництві», призначений для обліку вкладень у капітальні інвестиції у сумі понесених затрат з придбання, виробництва власними силами необоротних активів та за завершеними будівельно-монтажними роботами з капітального будівництва, поліпшення об'єктів необоротних активів, які на дату балансу не введені в експлуатацію».

Крім того, власний капітал установи збагатився рахунком 42 «Фонд у фінансових інвестиціях», який має такі субрахунки: 421 «Фонд у капіталі підприємств» та 422 «Фонд у фінансових інвестиціях у цінні папери», а клас витрат – 83 «Інші витрати» [6].

На зміну рахунку 44 «Результати переоцінок» з'явився рахунок 44 «Капітал у дооцінках», який передбачений для узагальнення інформації про суми дооцінки (уцінки) матеріальних і нематеріальних активів (субрахунок 441 «Дооцінка (уцінка) необоротних активів», а також зміни вартості фінансових активів (субрахунок 442 «Інший капітал у дооцінках»), яку здійснюють у випадках, передбачених законодавством.

У шостому класі зазнали змін назва субрахунку 651 «За розрахунками із загальнообов'язкового державного соціального страхування» (раніше «Розрахунки з пенсійного забезпечення»), на якому обліковуються розрахунки за єдиним внеском на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. А на субрахунок 652 «Розрахунки із соціального страхування» обліковуються розрахунки за операціями з часткової сплати за путівками на санаторно-курортне лікування, облік розрахунків зі сплати штрафних санкцій за виявлені перевірка порушення порядку використання страхових коштів тощо [5].

Особливої уваги заслуговує поява дев'ятого класу рахунків 9 «Адміністративні послуги» для узагальнення інформації про розрахунки та зобов'язання замовників за адміністративними послугами бюджетних установ.

В результаті змін, внесених до Плану рахунків Наказом № 1163, було перейменовано рахунок 13 (нині «Знос (амортизація) необоротних активів») та його субрахунок 133 – «Накопичена амортизація нематеріальних активів», рахунок 14 – «Незавершені капітальні інвестиції в необоротні активи» та його субрахунки 141 – «Капітальні інвестиції в основні засоби»; 142 – «Капітальні інвестиції в інші необоротні матеріальні активи»; 143 – «Капітальні інвестиції в нематеріальні активи». Клас 2 «Запаси» доповнено новим рахунком 26 «Запаси

для розподілу, передачі, продажу» зі субрахунками 261 «Запаси для розподілу, передачі, продажу», на якому окремо від інших відображатимуться запаси, що придбані чи вироблені або отримані безоплатно та утримуються з ціллю наступного розподілу, передачі або продажу, та 262 «Державні матеріальні резерви та запаси», де обліковуватимуться активи, що є державними матеріальними резервами та запасами, наприклад, резервів нафтопродуктів, зерна тощо. У класі 3 рахунок 36 «Розрахунки з різними дебіторами» доповнено новим субрахунком 366 «Розрахунки зі спільної діяльності» для обліку розрахунків за операціями, пов'язаними із проведенням спільної діяльності, зокрема, за отриманими активами як вкладками.

Також наразі рахунок 44 отримав назву «Капітал у дооцінках», а його субрахунки: 441 – «Дооцінка (уцінка) необоротних активів»; 442 – «Інший капітал у дооцінках». Рахунок 67 «Розрахунки за іншими операціями і кредиторами» доповнено новим субрахунком 676 «Розрахунки за зобов'язаннями зі спільної діяльності». Раніше існуючий субрахунок 716 «Доходи за витратами майбутніх періодів» викладено в редакції – «Доходи майбутніх періодів», до яких належать доходи у вигляді одержаних авансових платежів за здані в оренду основні засоби та інші необоротні активи, передплата на газети, журнали, періодичні видання, абонементи за користування засобами зв'язку тощо. Клас 8 доповнився рахунками 84 «Витрати на амортизацію» зі субрахунком 841 «Витрати на амортизацію необоротних активів», на якому обліковуються суми нарахованої амортизації основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів, які використовуються під час надання послуг, виготовлення продукції і 85 «Витрати майбутніх періодів» із субрахунком 851 «Витрати майбутніх періодів» відповідно [6].

Детальний аналіз старого й нового планів рахунків підтверджує факт значної кількості істотних розбіжностей поміж них. Насамперед це те, що новий План рахунків № 1203 застосовуватиметься всіма суб'єктами державного сектору. Враховуючи суттєву галузеву специфіку кожного суб'єкту державного сектору, він побудований за відповідною структурою та розмежований на два розділи: «Балансові рахунки» та «Позабалансові рахунки». Перший розділ об'єднує всім класів: «Нефінансові активи», «Фінансові активи», «Кошти бюджетів та розпорядників бюджетних коштів», «Розрахунки», «Капітал та фінансовий результат», «Зобов'язання», «Доходи» та «Витрати». До другого розділу увійшли рахунки дев'ятого класу – «Позабалансові рахунки бюджетів та державних цільових фондів» та класу 0 – «Позабалансові рахунки розпорядників бюджетних коштів та державних цільових фондів» [7].

Інша відмінність двох планів полягає у різниці в структурі рахунку. За новим планом рахунок складатиметься з чотирьох цифр, кожна з яких відповідає за різні ознаки, що дозволяє деталізувати інформацію про об'єкт обліку та суб'єкт господарювання (перша цифра відповідає за належність відповідного рахунку до певного класу; друга – номеру синтетичного рахунку; третя – ідентифікатору суб'єкта державного сектору; четверта – вказує на порядковий номер субрахунку відповідного рахунку).

Щодо третьої цифри, яка ідентифікує суб'єкт державного сектору, вона має діапазон від одного до п'яти. До прикладу, якщо третя цифра в субрахунку має значення «1», то такий субрахунок застосовується розпорядниками бюджетних коштів,

«2» – фондами загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування, «3» – для державного бюджету, «4» – для місцевого бюджету, «5» – органами Державної казначейської служби [7]. Такий підхід спрощує пошук та ідентифікацію суб'єктів, що послугуються рахунками, а також максимально придатний для автоматизації облікових процесів і формування відповідних довідників.

Висновки і пропозиції. Розробниками Плану рахунків № 1203 вдало його гармонізовано з економічною класифікацією видатків на рівні синтетичних рахунків, що дозволяє відстежувати видатки за економічним змістом, тоді як План рахунків № 1163 давав змогу відображати таку інформацію на рівні аналітичного обліку. Така особливість нового плану уможливила більшу відкритість (прозорість) обліку та спрощує процедури формування звітності. Окрім цього, такий підхід більш адаптований до переходу на новий План рахунків, сформований для державного сектору економіки, що уможливить менш болісний та проблемний перехід на новий порядок відображення господарської діяльності бюджетних установ, позбавить облікових працівників незручностей при формуванні трансформаційних балансів і іншої облікової документації.

Варто зазначити той факт, що в новому плані не враховано різних джерел доходів і видатків, тобто синтетичні рахунки Плану рахунків № 1203 не розмежовуються за коштами загального та спеціального фондів бюджету, а акумулюватимуться в обліку суб'єктів державного сектору на одному синтетичному рахунку, тоді як у Плані рахунків № 1163 для цього передбачені окремі синтетичні рахунки. Натомість, варто розмежувати джерела надходження, можливо, ввівши аналітичні рахунки, що сприятиме посиленню контролю за надходженнями з різних джерел, а також дасть змогу аналізувати ефективність використання наявних можливостей їх збільшення.

Зважаючи на значні відмінності між обома планами рахунків, неважко спрогнозувати появу багатьох проблем при переході на новий план. Насамперед це стосується перенесення залишків з рахунків на кінець року до залишків на рахунки на початок року, в якому він буде застосовуватись. На сучасному етапі, попри внесення доповнень до чинного Плану рахунків, це неможливо зробити, оскільки немає відповідних методичних рекомендацій із застосування Плану рахунків № 1203 та типової кореспонденції рахунків бухгалтерського обліку для відображення основних операцій в державному секторі.

Список літератури:

1. Данилюк І.В. Аналіз сучасного стану нормативно-правового підґрунтя модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі економіки / І.В. Данилюк, Н.М. Зорій // Фінансовий простір. – 2015. – № 1 (17). – С. 151–157.
2. Дорошенко О.О. Трансформація об'єктів бухгалтерського обліку в бюджетних установах в контексті модернізації обліку в державному секторі / О.О. Дорошенко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 2. – С. 209–211.
3. Лучко М.Р. Організація інформаційних систем і технологій обліку в бюджетних установах: [навч. посіб.] / М.Р. Лучко, Н.М. Хорунжак. – Тернопіль: Вид. Стародубець, 2003. – 178 с.
4. Мельник Н.Г. Організаційні аспекти створення та реєстрації бюджетних установ / Н.Г. Мельник, Н.М. Зорій // Торівля, комерція, підприємництво: зб. наук. праць. – 2014. – Вип. 16. – С. 217–221.
5. Про затвердження деяких нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку бюджетних установ: Наказ Міністерства фінансів України від 26.06.2013 р. № 611 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
6. Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку: Наказ Міністерства фінансів України від 25.11.2014 р. № 1163 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
7. Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі : Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.2013 р. № 1203 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>.
8. Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 рр.: Постанова Кабінету Міністрів України від 16.01.2007 р. № 34 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
9. Свірко С.В. Принципи та методи вітчизняного бухгалтерського бюджетного обліку в умовах його модернізації / С.В. Свірко // Фінанси, облік і аудит. – 2012. – Вип. 19. – С. 360–369.
10. Сисюк С.В. Проблеми та перспективи комп'ютеризації обліку в бюджетних установах / С.В. Сисюк, Н.М. Хорунжак // Науковий вісник Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка. – 2009. – № 1 (20). – С. 142–146.
11. Хорунжак Н.М. Модернізація системи обліку бюджетних установ на основі комп'ютерних технологій: умови та принципи / Н.М. Хорунжак // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 3 (20). – С. 251–256.
12. Хорунжак Н.М. Перспективи розвитку системи обліку бюджетних установ / Н.М. Хорунжак // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 2. – С. 224–230.
13. Яцишин С.Р. Суб'єкти державного сектору в структурі економіки держави / С.Р. Яцишин // Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні: матеріали III міжнар. наук.-практ. конф. (Тернопіль, 10–11 жовтня 2014 р.). – Тернопіль: ТНЕУ, 2014. – С. 181–182.

Зорій Н. М.

Тернопольский национальный экономический университет

АДАПТАЦИЯ ПЛАНА СЧЕТОВ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

К ТЕРБОВАНИЯМ СТАНДАРТИЗАЦИИ УЧЕТА В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Резюме

Исследованы проблемы отражения операций деятельности бюджетных учреждений в системе бухгалтерских счетов. Осуществлен анализ рекомендаций, связанных с внесением уточнений в действующий План счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений, установлена их сущность, целесообразность и определены проблемные моменты использования. Обоснована необходимость формирования адекватной основы введения Плана счетов бухгалтерского учета в государственном секторе через внесение уточнений в действующий План счетов для обеспечения возможностей трансформации старых счетов в новые.

Ключевые слова: бюджетные учреждения, учет, государственный сектор, План счетов, совершенствование, трансформация.

Zorii N. M.

Ternopil National Economic University

ADAPTATION OF THE BUDGET PLAN ACCOUNTS IN INSTITUTIONS
TO ACCOUNTING STANDARDIZATION REQUIREMENTS IN THE PUBLIC SECTOR

Summary

There were made the research of the problems account display an operations of activities in budgetary institutions in the system of accounts. There made the analysis of recommends specifying the Plan accounts of budget institutions, there were defined the essence and feasibility of changes and identified problem points. In the article there were proved the necessity to establish an adequate basis introducing Chart of Accounts in the public sector by making adjustments in the current chart of accounts for the transformation of the old capabilities in new accounts.

Keywords: public institutions, accounting, public sector, chart of accounts, improvement, transformation.

УДК 332

Іваннікова О. В.

ТОВ «СТАНДАРТ-ПРИНТ»

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ МСФЗ СУБ'ЄКТАМИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Визначено основні сфери застосування міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та звітності, проаналізовано нормативну базу, що регулює використання МСФЗ. Проведено порівняльний аналіз концептуальних положень міжнародних та національних стандартів фінансової звітності. Визначено особливості застосування МСФЗ малими та середніми підприємствами, обґрунтовано переваги використання міжнародних стандартів звітності, зокрема, для суб'єктів малого підприємництва. Для ефективного застосування МСФЗ запропоновано забезпечити фінансову підтримку переходу на МСФЗ; організувати підготовку спеціалістів з МСФЗ та створити реальний механізм контролю за дотриманням міжнародних стандартів.

Ключові слова: фінансова звітність, суб'єкт малого підприємництва, міжнародні стандарти фінансової звітності, інтеграція, застосування.

Постановка проблеми. Процеси всесвітньої глобалізації та інтеграції, що мають місце сьогодні, сприяють уніфікації і фінансової звітності. Наша країна зробила крок до цього 1 січня 2012 р., коли Міжнародні стандарти фінансової звітності стали обов'язковими для застосування низкою вітчизняних суб'єктів господарювання, а також можуть бути використані при підготовці фінансової звітності всіма іншими. Проте й досі існують проблеми та невизначеності у переході з національних стандартів на міжнародні та їх практичному використанні вітчизняними підприємствами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато українських учених присвятили чимало робіт вивченню принципів складання фінансової звітності за міжнародними стандартами: Ф.Ф. Бутинець [5], С.Ф. Голов [6], І.В. Жолнер [7], В.Н. Костюченко [8], К.В. Безверхий [4], Н.М. Малюга [10], Б.Ф. Усач [11].

Н.М. Малюга відзначає, що концепція обліку та фінансової звітності, розроблена Міжнародною радою бухгалтерських стандартів, орієнтована на задоволення потреб глобальних виробництв. В ній рівень та особливості розвитку національних продуктивних сил, соціальних, екологічних, економічних та правових відносин до уваги не береться [10, с. 17]. Такі науковці, як С.Ф. Голов, О.М. Петрук, Н.М. Малюга, В.М. Пархоменко, І. Чалий [5] та ін., стурбовані серйозними проблемами, що виникають у процесі впровадження МСФЗ [4, с. 383].

Метою статті є визначення ключових аспектів використання МСБО та МСФЗ, аналіз нормативної бази, що регулює застосування МСФЗ в Україні, проведення порівняльного аналізу концептуальних положень міжнародних та національних стандартів складання фінансової звітності, характеристи-

ка основних особливостей МСФЗ для вітчизняних суб'єктів малого підприємництва та оцінка доцільності їх використання на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу. Глобальні процеси у світовій економіці – поглиблення міжнародного поділу праці, широкий розвиток торгівлі та транснаціональних корпорацій, розвиток підприємництва, банківських та інших фінансових установ – призвели до актуалізації питання входження нашої країни до європейського та світового економічного простору. Це питання, в свою чергу, вимагає розробки та впровадження нових вимог щодо організації та методології бухгалтерського обліку, який є специфічною мовою, що дозволяє узагальнити і систематизувати інформацію про господарські процеси в діяльності підприємств. Показники звітності, складеної за національними стандартами, зазвичай не дають об'єктивної картини фінансового стану підприємства. Одним із загальноновизнаних способів забезпечення реальності картини бізнесу компанії на сучасному етапі є підготовка інформації відповідно до МСФЗ.

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (далі – МСБО) – система принципів, методів та процедур ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності. МСБО виникли внаслідок інтеграційних процесів в економіці й спрямовані на зближення бухгалтерського обліку і фінансової звітності в різних країнах світу.

Міжнародні стандарти фінансової звітності (далі – МСФЗ; англ. IFRS – International Financial Reporting Standards) – набір прийнятих Радою з міжнародних стандартів фінансової звітності документів (стандартів і коментарів), що визначають стандарти, які регламентують правила складання фінансової звітності, необхідної зовнішнім

Таблиця 1

**Порівняння концептуальних положень міжнародних та національних стандартів
складання фінансової звітності**

Концептуальні положення		
Запитання	П (С)БО	МСФЗ
А	Б	В
Принцип обачності	Установлено як один з основних принципів складання звітності	Не розглядається як принцип складання звітності
Відхилення від стандартів	Не допускаються	Допускаються як виняток, якщо виконання вимог стандарту може ввести в оману користувача настільки, що це суперечитиме меті складання звітності
А	Б	В
Співвідношення витрати – вигоди: витрати на надання в звітності певної фінансової інформації не мають перевищувати вигоди від такого надання	Не є умовою ведення бухгалтерського обліку та складання звітності	Розглядається як одна з підстав надання даних у звітності
Використання аналогій	Не допускається	Якщо в системі МСФЗ не міститься положень, що регулюють облік тієї чи іншої операції, то допускається використання положень інших стандартизаційних систем, споріднених до системи МСФЗ
Несуттєві статті	Немає застереження про те, що стандарти не застосовуються до несуттєвих статей	МСФЗ не застосовується до несуттєвих статей. Тобто підприємство не зобов'язано розкривати необхідну за МСФЗ інформацію, якщо стаття несуттєва
Форматування та склад звітності		
Формат фінансового звіту (назва статей, їх розміщення у звітах)	Регламентовано типові форми, затверджені Мініном: - баланс; – звіт про фінансові результати; – звіт про рух коштів; – звіт про власний капітал; – примітки до фінзвітності	Формат звітів не регламентовано
Звітність для невеликого бізнесу	Закон про бухгалтерський облік і П (С)БО 25 обмежують надання звітів суб'єктів малого підприємництва балансом і звітом про фінансові результати	Вимагає від суб'єктів середнього та малого бізнесу складання всіх видів звітів. Звіт про зміни в капіталі можна замінити Звітом про прибуток за період і нерозподілений прибуток. «Підприємствами малого й середнього бізнесу є ті, що: (а) не зобов'язані надавати своєї фінансової звітності широкому колу користувачів, і (б) випускають фінансову звітність загального призначення для зовнішніх користувачів»
Проміжна звітність: склад	Підприємства, за деякими винятками (платники податку на прибуток за нульовою ставкою), мають складати фінзвітність поквартально. Поквартальну (проміжну) фінзвітність подають у складі балансу й звіту про фінансові результати	МСБО 34 не вимагає обов'язкового складання проміжної фінзвітності. Її укладають у повній (звіт про фінансовий стан, про сукупний прибуток, про зміни в капіталі, про рух грошових коштів і примітки) або в стислій формі
А	Б	В
Проміжна звітність: періодизація	Поквартально	Період звіту може обирати підприємство
Проміжна звітність: Звіт про сукупний прибуток (у нацсистемі – звіт про фінрезультати)	Складають наростаючим підсумком з початку року	Звіт про сукупний прибуток подають за поточний проміжний період і наростаючим підсумком за поточний рік до дати звітності
Проміжна звітність: виняток для відображення відстрочених податків і витрат з податку на прибуток	Відстрочені податкові активи та зобов'язання можуть відображатися в сумі на кінець попереднього року. Витрати з податку на прибуток показують у сумі поточного податку	Виняток відсутній
Види звітності	Консолідована та індивідуальна	Консолідована, окрема та індивідуальна. При складанні окремої звітності методу участі в капіталі для обліку інвестицій не застосовують. Індивідуальну звітність не складають материнські компанії
Примітки: формат	Значна частина приміток подається в заданому Мініном форматі (ф. № 5). Окрім того, П (С)БО містять вимоги розкриття інформації в примітках, які багато підприємств на практиці ігнорують	Примітки наводять у вільній формі
Примітки: посилання	Посилань на примітки у звітах не потрібно	Посилання на примітки у звітах потрібні
Примітки: порівняльна інформація	У ф. № 5 порівняльна інформація не наводиться	Наводиться порівняльна інформація за попередній період

користувачам для прийняття ними економічних рішень стосовно підприємства.

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку значною мірою сприяли як поліпшенню, так і гармонізації фінансової звітності в усьому світі. Вони застосовуються:

а) як основа національних вимог до бухгалтерського обліку в багатьох країнах;

б) як міжнародний базовий підхід тими країнами, які розробляють власні вимоги (зокрема, провідними розвиненими країнами, а також країнами, що розвиваються, такими як Китай і багато інших країн в Азії, Центральній Європі та СНД);

в) фондовими біржами та регулюючими органами, які дозволяють іноземним або вітчизняним компаніям подавати фінансові звіти відповідно до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку;

г) міжнародними організаціями, такими як Європейська комісія, яка оголосила в 1995 р., що вона значною мірою покладається на КМСБО щодо досягнення результатів, які відповідають потребам ринків капіталу.

МСБО охоплюють коло питань, які мають важливе міжнародне значення в умовах розвитку зовнішньої торгівлі, діяльності транснаціональних корпорацій, глобалізації фінансових ринків. Вони, як правило, досить детальні й разом з тим розширені, оскільки інтерпретація стандартів має бути однаковою в різних країнах світу. МСБО не визначають порядок ведення бухгалтерського обліку, а лише описують загальні правила оцінки і представлення інформації у фінансових звітах.

Важливим при цьому є дотримання при веденні бухгалтерського обліку і складанні фінансової звітності таких загальноприйнятих принципів: об'єктивності, повного висвітлення, автономності, послідовності, безперервності, нарахування та відповідності доходів і витрат, превалювання сутності над формою, історичної (фактичної) собівартості, єдиного грошового вимірника, періодичності.

Нині розроблено більше 40 міжнародних стандартів (МСБО), які стосуються розкриття облікової політики, складання фінансової звітності, обліку основних засобів та операцій з ними, інвестицій, поточних активів і поточних зобов'язань, запасів, доходів і витрат, банківської діяльності, фінансових інструментів, програм пенсійних витрат, нематеріальних активів тощо. Більша частина чинних МСБО вже переглядалася, що, безумовно, сприяло їх якості і поширенню.

Згідно чинного законодавства України, національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, визначені у них принципи та методи ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності не повинні суперечити міжнародним стандартам фінансової звітності.

Порядок застосування МСФЗ для складання фінансової звітності врегульовано ст. 121 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Там же визначено коло суб'єктів, для яких застосування МСФЗ є обов'язком.

Перелік суб'єктів господарювання, які повинні складати фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність, повністю застосовуючи МСФЗ, визначений ч. 2 ст. 121 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Це, зокрема: публічні акціонерні товариства (ПАТ); банки; страхові компанії; підприємства, що здійснюють господарську діяльність за видами, перелік яких встановлюється Кабінетом Міністрів України.

Ст. 121 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» перш за все

зобов'язала застосовувати МСФЗ учасників фінансового ринку, які з 1 січня 2012 р. складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність безпосередньо за МСФЗ, тобто за правилами, зрозумілими іноземним інвесторам і партнерам.

Крім того, ч. 4 ст. 14 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», який передбачає обов'язкове оприлюднення річної фінансової звітності публічними акціонерними товариствами; підприємствами – емітентами іпотечних облигацій, іпотечних сертифікатів, облигацій підприємств та сертифікатів фондів операцій з нерухомістю; професійними учасниками фондового ринку; банками; страховими компаніями; іншими фінансовими установами.

Міжнародні та національні стандарти складання фінансової звітності мають багато спільного, проте існують і суттєві відмінності. Наведемо їх у порівняльній таблиці 1. Як бачимо, загальні положення національних та міжнародних стандартів містять досить суттєві, іноді прямо протилежні твердження. МСФЗ не так жорстко регламентують процес та порядок складання фінансових звітів, підприємствам надається свобода вибору. В цьому, вважаємо, їх перевага над національними стандартами, проте, на нашу думку, жорстка регламентація у підході до деяких питань, наприклад, формат фінансового звіту є необхідним для того, щоб забезпечити зрозумілість та співставність звітності для усіх користувачів МСФЗ для малих та середніх підприємств мають свої особливості. Вони були розроблені як відповідь на потужний міжнародний запит як з боку країн з розвинутою економікою, так і країн, що розвиваються, щодо точного та загальноприйнятого набору стандартів бухгалтерської звітності для малих та середніх підприємств, простішого від МСФЗ у повному обсязі.

У трактуванні Ради з МСФЗ малі й середні підприємства – це неопублічні комерційні компанії, що становлять фінансову звітність загального призначення для зовнішніх користувачів.

У стандарті не наведено кількісних критеріїв, що визначають поняття «малі й середні підприємства», таких як розмір виручки, величина активів, кількість найманих робітників. Базисним критерієм, за яким пропонується визначати, чи може компанія використовувати даний стандарт, є саме «непублічність» компанії [3]. Беручи до уваги відсутність кількісних критеріїв, стандарт за змістом варто було б назвати не «для малих і середніх», а для «непублічних» компаній. Хоча вже прийняте рішення про те, що критерії віднесення компаній до СМП буде встановлювати кожна країна окремо, в якій ці стандарти будуть застосовуватися, але при цьому використання стандартів для СМП компаніями, які підпадають під критерії малих та середніх підприємств, але цінні папери яких котуються на біржі, повинно бути заборонено.

У МСФЗ для СМП значно скорочені вимоги щодо розкриття інформації у порівнянні з повними МСФЗ. Так, перелік вимог щодо розкриття інформації налічує трохи більше 400 пунктів (у повній версії МСФЗ їх більше 3000).

Впровадження МСФЗ для СМП має багато переваг, серед яких є:

а) пріоритет при отриманні кредиту – при прийнятті рішення про надання кредиту, визначаючи умови та відсоткові ставки, та здійснюючи моніторинг наданих кредитів, банки перш за все покладаються на фінансову звітність, складену за вимогами МСФЗ, бо вважають її більш надійною та прозорою;

б) підвищення надійності висновків при роботі з постачальниками та покупцями, які хочуть оцінити фінансовий стан підприємства та перспективи довгострокових ділових стосунків на основі фінансової звітності;

в) у відносинах з власниками та інвесторами, які не беруть участь у діяльності фірми, міжнародні стандарти надають можливість порівнювати показники різних суб'єктів господарювання в різних країнах [6, с. 9].

Практична значимість використання МСФЗ для СМП полягає у наступному. По-перше, компанія, що має відповідну звітність, попадає в коло елітних, які при дотриманні інших умов можуть розраховувати на іноземні інвестиції. По-друге, міжнародна практика показує, що звітність, складена згідно МСФЗ, відрізняється високою інформативністю й корисністю для користувачів. По-третє, на українському ринку діє велика кількість дочірніх компаній з іноземними інвестиціями, яким трансформована фінансова звітність необхідна для включення в консолідовану звітність материнських компаній.

Проте на сьогоднішній день значна частина представників сектору СМП стратегічно не готові до впровадження МСФЗ для СМП, хоча б маючи на увазі відсутність у них розуміння важливості цього кроку [7, с. 301]. Більша частина компаній, що застосовують МСФЗ в Україні, є або великими публічними компаніями, або дочірніми підприємствами іноземних компаній. Для перших застосування спрощеного стандарту неприпустимо, для других – недоцільно, оскільки при консолідації буде потрібно проводити додаткові коригування для приведення звітності у відповідність із усіма вимогами МСФЗ. Однак спрощений стандарт може використовуватися невеликими українськими компаніями з метою одержання кредитів міжнародних банків, що особливо актуально в період високих ставок національного фінансування, викликаних економічною кризою.

Є і загальнонаціональні проблеми, що суттєво гальмують цей процес. Це брак фінансування і відсутність достатньої кількості спеціалістів із досвідом впровадження МСФЗ.

Нині Україна інтегрується у європейський економічний простір. Тому перехід національної системи бухгалтерського обліку та складання звітності на міжнародні стандарти (МСБО) є вимогою часу. Неможливо сподіватися, що цей перехід буде безхмарним. Він супроводжується гострими дискусіями та

різними підходами до вирішення цього питання. Проблема ведення обліку і звітності за МСФЗ є досі актуальною для вітчизняних організацій.

Запровадження МСФЗ дає змогу досягти таких ефектів, як:

а) компанія отримує визнану репутацію інноватора і серйозного партнера міжнародного рівня;

б) звітність компанії легко перевіряють і підтверджують провідні світові аудитори;

в) формування звітності для зовнішніх інвесторів і зарубіжних партнерів у стислі терміни з високою точністю і з мінімальними витратами;

г) звітність за міжнародними стандартами дає змогу об'єктивно оцінювати стан і ухвалювати обґрунтовані управлінські рішення;

д) мінімізація зростання витрат на введення МСФЗ.

Висновки і пропозиції. Переваги складання фінансової звітності за міжнародними стандартами є, і вони незаперечні для більшості користувачів фінансової звітності. МСФЗ можна розцінювати як інструмент глобалізації економіки і світових господарських зв'язків. Принципи, закладені в порядок формування звітності згідно з МСФЗ, роблять її адекватнішою і здатною відобразити істинний майновий стан підприємства. Тому цінність МСФЗ важлива не тільки для іноземних, але й для національних інвесторів також.

Запровадження МСФЗ дасть змогу залучити іноземних інвесторів і розширити експортні можливості України, що, своєю чергою, приведе до зниження безробіття; забезпечити вихід із кризи та майбутнє процвітання економіки.

Для ефективного застосування МСФЗ необхідно забезпечити фінансову підтримку процесу переходу на МСФЗ; організувати підготовку спеціалістів з МСФЗ у системі вищої освіти; створити реальний механізм контролю за дотриманням МСФЗ. Надзвичайно важливою є підтримка держави у вигляді своєчасної та поширеної інформації щодо застосування МСФЗ, створення системи доступної перекваліфікації бухгалтерів та аудиторів, наприклад, через запровадження онлайн-курсів. Їх перевагами є: доступність незалежно від місця проживання; можливість займатися в зручний час та зручному місці, вартість, що значно нижче очних аналогів. Необхідний ретельний і системний аналіз процесу та результатів запровадження МСФЗ в інших країнах, особливо пострадянського простору – Білорусі, Грузії, Молдови та ін.

Список літератури:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України № 996-XIV від 16.07.99 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/96>.
2. МСФЗ 1 «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності»: Міжнародний документ від 01.01.12 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408.
3. Безверхий К.В. Міжнародні стандарти фінансової звітності для малих та середніх підприємств / К.В. Безверхий. – К.: Центр учбової літератури, 2015 р. – 228 с.
4. Бутинець Ф.Ф. Аудит: [підруч. для студ. спец. «Облік та аудит» вищ. навч. закл.] / Ф.Ф. Бутинець; 8-е вид, перероб. та доп. – Житомир: ПП «Рута», 2009 р. – 912 с.
5. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: [монографія] / С.Ф. Голов. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
6. Жолнер І.В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами: [навч. посіб.] / І.В. Жолнер. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 368 с.
7. Костюченко В.Н. Консолидированная финансовая отчетность: теория и практика: [науч.-практ. пособ.] / В.Н. Костюченко. – Фактор, 2009 г. – 325 с.
8. Немченко В.В. Аудит. Основи державного, незалежного професійного та внутрішнього аудиту: [підручник] / В.В. Немченко, О.Ю. Редько. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 540 с.
9. Малюга Н.М. Бухгалтерський облік в Україні: теорія і методологія, перспективи розвитку / Н.М. Малюга. – Житомир: ПП «Рута», 2005. – 580 с.
10. Усач Б.Ф. Аудит: [навч. посіб.] / Б.Ф. Усач. – К.: Знання-Прес, 2002 р. – 312 с.

Иванникова Е. В.
ООО «СТАНДАРТ-ПРИНТ»

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Резюме

Определены основные сферы применения международных стандартов бухгалтерского учета и отчетности, проанализирована нормативная база, регулирующая использование МСФО. Проведен сравнительный анализ концептуальных положений международных и национальных стандартов финансовой отчетности. Определены особенности применения МСФО малыми и средними предприятиями, обосновано преимущество использования международных стандартов отчетности, в том числе для субъектов малого предпринимательства. Для эффективного применения МСФО предложено обеспечить финансовую поддержку перехода на МСФО; организовать подготовку специалистов по МСФО и создать реальный механизм контроля над соблюдением международных стандартов.

Ключевые слова: финансовая отчетность, субъект малого предпринимательства, международные стандарты финансовой отчетности, интеграция, применение.

Ivannikova O. V.
LLC «STANDART-PRINT»

KEY ASPECTS OF IFRS APPLICATION IN SMALL BUSINESS ENTITIES

Summary

In this article were determined the main scope of application of international accounting standards and reporting, were analyzed the regulatory framework governing the use of IFRS. A comparative analysis of the conceptual provisions of national and international financial reporting standards also was held. Were determined the features of IFRS SMEs, were proved the advantages of international accounting standards, particularly for small businesses. For efficient use of IFRS is necessary to provide financial support for the transition to IFRS; organize training of specialists with IFRS and to create a real mechanism for monitoring compliance with international standards.

Keywords: financial reporting, small businesses, international financial reporting standards, integration, application.

РОЗДІЛ 10

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 330.46

Роскладка А. А.

Київський національний торговельно-економічний університет

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ КОНСОЛІДАЦІЇ ДАНИХ АГРОПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

На основі платформи *Deductor Studio* описано задачу підвищення ефективності роботи агрофірми, для розв'язування якої проведено моделювання процесу консолідації та аналізу даних агропромислового підприємства. У результаті створено і наповнено сховище даних; написаний сценарій завантаження або поповнення інформації з джерел у сховище даних; продуманий контроль непротиворіччя даних у сховищі. За результатами побудовані багатовимірні звіти у різних розрізах та проведено ABC-XYZ-аналіз діяльності агрофірми.

Ключові слова: *Data Mining*, консолідація, аналіз даних, сховище даних, ABC-XYZ-аналіз.

Постановка проблеми. Більшість підприємств роками реєструють та записують величезні обсяги різномірної інформації (кількісної, якісної, текстової, мультимедійної тощо), що стосується всіх аспектів їхньої діяльності. Однак сподіватися, що ці масиви фактичних даних суттєво допоможуть підприємствам в ухваленні якісних стратегічних рішень без відповідних технологій оброблення інформації, – марно. Адже для того щоб сформулювати коректні посилання для ухвалення ефективних управлінських рішень, потрібні об'єктивні знання про суть, зв'язки і закономірності досліджуваної предметної області. У цьому на допомогу приходять методи асоціації та консолідації даних, що є складовими методики *Data Mining*.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Деякі методи моделювання процесів у галузі агропромислового виробництва досліджені в роботах [1–3]. Різні аспекти методології *Data Mining* розглянуті у джерелах [4–13]. З програмним забезпеченням процесу консолідації даних можна ознайомитися у роботах [13–15].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Важливість інформації для керівництва підприємством чи бізнесом сьогодні ні в кого не викликає сумніву. Але можна мати достатньо ресурсів, у тому числі й інформаційних, але не мати успіху в бізнесі. Треба знати і вміти раціонально використовувати ці ресурси, впізнавати нові течії і тенденції, вчасно корегувати або перебудовувати свою діяльність. Без консолідації та стандартизації даних з різних джерел неможливо отримати об'єктивної інформації.

Перевагою консолідації даних є те, що цей підхід дозволяє здійснювати трансформацію значних об'ємів даних (реструктуризацію, узгодження, очищення чи агрегацію) в процесі їх передачі від первинних систем до кінцевих місць зберігання.

Метою статті є дослідження процесу консолідації та аналіз бізнес-даних діяльності агропромислового підприємства за допомогою методів *Data Mining*.

Виклад основного матеріалу. Аналіз інформації є невід'ємною частиною ведення бізнесу і одним з важливих чинників підвищення його конкурентоспроможності. При цьому в переважній більшості випадків аналіз зводиться до використання одних і тих самих базових механізмів. Вони є універсальними і застосовуються до багатьох предметних областей, завдяки чому є можливість

створення уніфікованої програмної платформи, в якій реалізовані основні механізми аналізу.

Основою для створення закінчених прикладних рішень у галузі аналізу даних може служити аналітична платформа *Deductor* [15]. Реалізовані в *Deductor* технології дозволяють на базі єдиної архітектури пройти всі етапи побудови аналітичної системи – від консолідації даних до побудови моделей і візуалізації отриманих результатів.

Процес обробки даних діяльності агропромислового підприємства розіб'ємо на чотири етапи:

- 1) проектування структури реляційного сховища даних;
- 2) розробка процедури наповнення сховища даних та контроль їх несуперечливості;
- 3) побудова системи OLAP-звітів підприємства;
- 4) використання ABC-XYZ-аналізу.

Проектування структури реляційного сховища даних. Для проектування структури сховища даних агрофірми необхідно представити вихідну інформацію, яка зберігається в базі даних, у вигляді таблиць. Дані таблиці знаходяться в окремих текстових файлах з розширенням *«.txt»*. Нижче наведено фрагменти таблиць (табл. 1–4), які містять початкові дані для заданої економічної системи агрофірми.

Таблиця 1
Групи товарів агрофірми (фрагмент)

Код групи	Назва групи
10	Жито озиме
20	Овес
30	Пшениця озима
35	Пшениця яра
...	...

Таблиця 2
Асортимент товарів агрофірми (фрагмент)

Код товару	Назва товару	Код групи
100	Жито озиме «Первісток»	10
101	Жито озиме «Слобожанець»	10
...	...	...
300	Пшениця озима «Альянс»	30
301	Пшениця озима «Астет»	30
...	...	...
500	Ячмінь «Аспект»	50
502	Ячмінь «Взірець»	50
...	...	...

Таблиця 3
Відділи реалізації агрофірми (фрагмент)

Код відділу	Назва відділу
1	Склад 1
2	Склад 2
...	...

Таблиця 4
Реалізація товарів агрофірми за 2012–2014 рр. (фрагмент)

Дата	Код товару	Код відділу	Час покупки, год.	Кількість, т	Сума, грн.
11.01.2012	100_WR	1	13	50	14000
11.02.2012	506_BA	1	12	60	19200
11.03.2012	102_WR	1	14	80	24000
...	...	...	...	...	...

У представленій системі таблиць визначається, які з даних є вимірами, які – атрибутами, а які – фактами, і що представлятиме собою процес:

1) у таблиці 1 *Код групи* є виміром, а *Назва групи* – його атрибутом;

2) у таблиці 2 *Код товару* є виміром, *Назва товару* – його атрибутом, а *Код групи* – посиланням на однойменний вимір;

3) у таблиці 3 *Код відділу* є виміром, а *Назва відділу* – його атрибутом;

4) у таблиці 4 *Дата* є виміром, *Код відділу*, *Код товару* і *Код групи* – виміри. *Час покупки* – вимір, *Кількість* і *Сума* – факти.

При такій структурі сховища даних передбачається, що унікальність точки в просторі визначається сукупністю вимірів *Дата* + *Товар* + *Код відділу* + *Час покупки*. Тобто якщо з одного і того ж складу в один і той самий день і час буде здійснено декілька відвантажень сільськогосподарських культур, то в сховищі даних буде відображений лише один запис.

Для того щоб відобразити структуру сховища даних агрофірми, необхідно використати *Редактор метаданих* і створити перший вимір *Код групи* з наступними параметрами: ім'я – *GR_ID*; мітка – *Група.Код*; тип даних – *цілий*. Аналогічні дії необхідно виконати для створення решти чотирьох вимірів, у результаті чого структура метаданих сховища буде складатися з таких вимірів, як *Група.Код*, *Товар.Код*, *Відділ.Код*, *Дата* і *Час* (рис. 1). До кожного виміру, крім *Дата* і *Час*, додано текстовий атрибут. Для виміру *Група.Код* це буде *Група.Найменування*, для виміру *Товар.Код* – *Товар.Найменування*, для виміру *Відділ.Код* – *Відділ.Найменування*.

Кожен вимір може посилатися на інший вимір, реалізуючи таким чином ієрархію вимірів.

Розробка процедури наповнення сховища даних та контроль їх несуперечливості. Створена структура сховища даних є порожнім файлом з налаштованим семантичним шаром. Далі потрібно створити відповідний сценарій в *Deductor Studio*, який повинен виконувати наступні функції:

1) імпорт даних в *Deductor Studio* із бази даних, облікової системи або наперед визначених файлів;

2) опціональну попередню обробку даних (очистку, перетворення формату тощо);

3) завантаження даних у виміри та процеси сховища *Deductor Warehouse*.

Початковими даними для сховища служать чотири текстових файли: *Товари.txt*, *Групи товарів.txt*, *Відділи.txt*, *Реалізація.txt*.

Сценарій завантаження, що налаштований на використання текстових файлів в якості джерел даних, представлений на рис. 2.

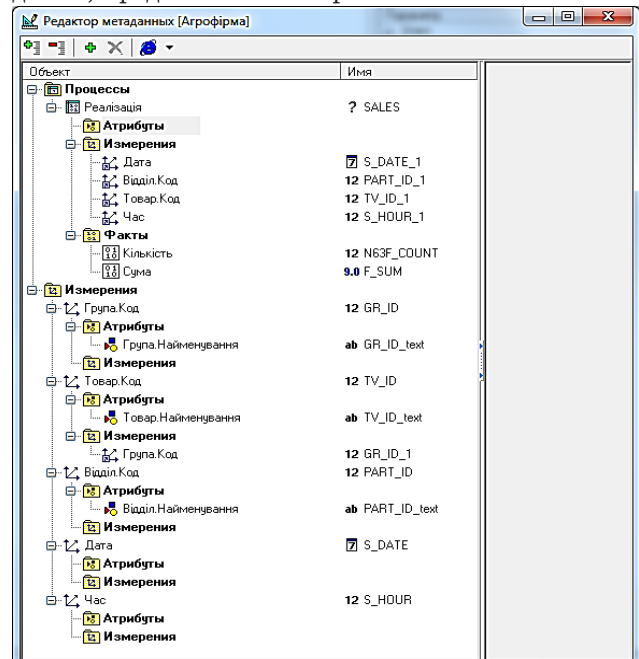


Рис. 1. Проектування структури метаданих у системі Deductor

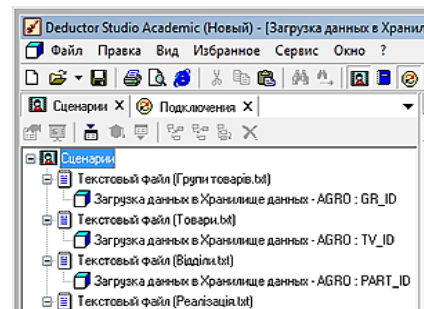


Рис. 2. Сценарій завантаження даних у сховище даних

Далі потрібно задати параметри непротиріччя даних у сховищі – вказати у вікні *Майстер експорту* виміри, за якими слід видалити дані зі сховища. У даному випадку таким виміром є *Дата* (рис. 3).

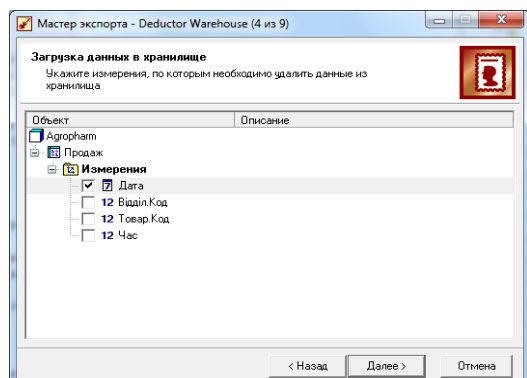


Рис. 3. Параметри для контролю непротиріччя даних

Побудова системи OLAP-звітів підприємства. Для того щоб побудувати OLAP-звіт, який відображає динаміку суми реалізації за місяцями року у розрізі груп товарів та відділів агропромислового підприємства, визначаються зрізи для обраних вимірів. Це має зміст при великій кількості значень

виміру, оскільки дозволяє завантажувати дані із сервера, на якому розміщено сховище даних.

Задаються також імпортуємі факти і види їх агрегування, тобто об'єднання частин в одне ціле. У більшості випадків необхідне агрегування у вигляді суми.

Для результуючого набору даних можна визначити спосіб його відображення – куб та (або) крос-діаграму. Її відмінність від звичайної діаграми у тому, що вона однозначно відповідає поточному стану куба, який показує кількість реалізованих товарів, і при довільних його змінах (транспонуванні, обертанні) також модифікується. У результаті проведених операцій одержується наступний багатовимірний звіт про реалізацію товарів та крос-діаграма (рис. 4).

З діаграми (рис. 4) можна спостерігати, що пік реалізації досягається у вересні і становить 1950 т, що складає 10,62% від загального обсягу реалізованих сільськогосподарських культур за рік. Агрофірма за даний місяць отримала 1259,740 тис. грн. Натомість найменша кількість продажів спостерігається в січні і становить 590 т, що у грошовому еквіваленті складає 288540 тис. грн.

За допомогою *Майстра візуалізації* побудована діаграма, яка відображає кількість отриманої виручки за 2014 р. від реалізації товарів (рис. 5). З даної діаграми можна зробити висновок, що досліджуване підприємство за період аналізу отримувало виручку в розмірі більше 125 тис. грн. у травні, липні, вересні та листопаді 2014 р.

Використання *ABC-XYZ* аналізу для виявлення найбільш цінних товарів. В аналітичній платформі *Deductor* є можливість застосувати метод *ABC-XYZ*-аналізу для розподілу об'єктів за стабільністю продажів і доходності. У якості аналізу береться певний товар, а в якості критерію аналізу – обсяги його продажу. У результаті – при *ABC*-аналізі отримується групування товарних позицій за ступенем впливу на загальний результат – обсяг продажу у грошовому вираженні (рис. 6).

Результатом *ABC*-аналізу є групування сільськогосподарських культур за трьома категоріями:

- до категорії А потрапило 20 найбільш цінних культур, сума часток з накопичувальним підсумком яких становить 75% загальної суми реалізації;

- до категорії В віднесено 14 найменш цінних сільськогосподарських культур, які є проміжними, такими, що слідує за групою А, накопичувальна частка яких становить від 75 до 90% загальної суми параметрів;

- до категорії С потрапило 19 найменш цінних товарів – найменш цінні з тих, що залишилися, сума часток з накопичувальним підсумком яких становить від 90 до 100% загальної суми параметрів.

При *XYZ*-аналізі одержується групування товарних позицій залежно від стабільності продажу – кількість проданих одиниць (рис. 7).

Результатом *XYZ*-аналізу є групування культур за трьома категоріями на основі розрахованого коефіцієнта варіації.

Використання сумісного *ABC*- і *XYZ*-аналізів дозволяє підвищити ефективність системи управління товарними ресурсами; підвищити частку високоприбуткових товарів без порушення принципів асортиментної політики; виявити ключові товари та причини, що впливають на кількість товарів, які зберігаються на складі; перерозподілити зусилля персоналу залежно від кваліфікації та наявного досвіду.

Висновки і пропозиції. У статті на основі платформи *Deductor Studio* була описана задача підвищення ефективності роботи агрофірми, для розв'язування якої проведено моделювання процесу консолідації та аналізу даних агропромислового підприємства. У результаті створено і наповнено

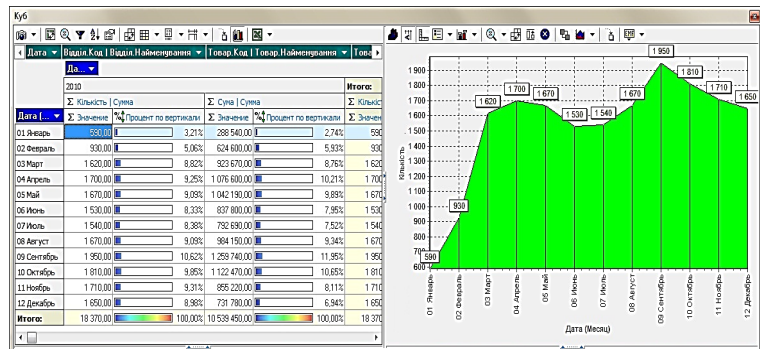


Рис. 4. Загальна кількість реалізованих товарів для усіх складів за 2012 р.

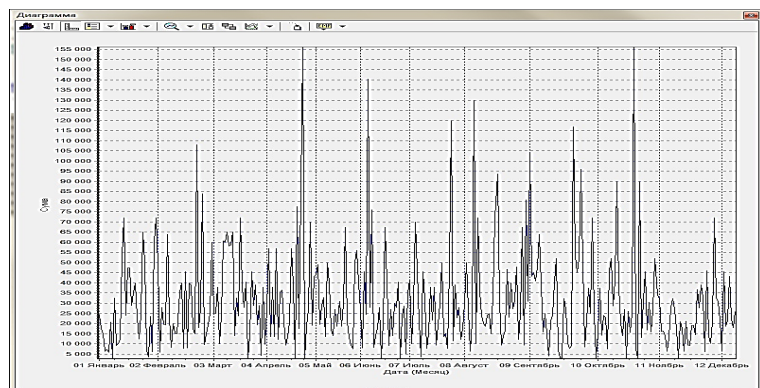


Рис. 5. Виручка агрофірми за 2014 р., грн.

Таблица						
       		53 / 53				
Товар.Код	Товар.Код	Кількість	Сума	Доля	Накопительная доля	ABC-група
	Товар.Найменування	Сумма	Сумма			
803	Соняшник Український F 1	310	279000	0.102972167988573	10,297	A
1302	Горех Эффектний	330	214500	0.0791667743137957	18,214	A
713	Кукурудза Ядовитий 200 СВ	110	171600	0.0633334194510365	24,547	A
701	Кукурудза Василів 273 СВ	130	169000	0.0623738221866269	30,785	A
705	Кукурудза Маріні 190 СВ	140	169000	0.0620047463157001	36,985	A
1005	Соя Скеля	180	136800	0.0504895791427844	42,034	A
1600	Люпин	190	95000	0.0350622077380447	45,54	A
800	Соняшник Заграда	120	90000	0.0332168283834108	48,862	A

Рис. 6. Визначення ABC-груп (фрагмент)

Товар.Код	Кількість	X _{середнє}	(X _{середнє}) ²	Варіація	Доля V	Накопительная доля V	XYZ-категорія
355	2	55	4050	0,688042657122685	0,109689254311965	10,369	X
713	2	55	4050	0,688042657122685	0,109689254311965	21,838	Y
105	2	65	2688,88888888889	0,460587814882307	0,0756262095256284	29,5	Y
100	2	65	2450	0,439652005114929	0,0721886545471908	36,719	Y
200	2	20	200	0,408248290463863	0,0670323220795343	43,423	Y
357	2	35	450	0,34992710611883	0,0574562760681722	49,168	Y
508	3	66,6666666666667	1400	0,324037034920393	0,0532052562076895	54,489	Z
500	2	30	200	0,272165526979909	0,0446882147196895	58,958	Z
502	2	15	50	0,272165526979909	0,0446882147196895	63,426	Z

Рис. 7. Визначення XYZ-категорій товарів (фрагмент)

сховище даних; написаний сценарій завантаження або поповнення інформації з джерел у сховище даних; продуманий контроль непротиворіччя даних у сховищі. За результатами побудовані багатовимірні звіти у різних розрізах та проведено *ABC-XYZ*-аналіз діяльності агрофірми.

Для підвищення ефективності управління бізнес-процесами підприємства були запропоновані наступні рекомендації:

1) впровадити систему аналітичної *OLAP*-звітності, в якій містилася б інформація про товари та динаміку завантаженості відділів реалізації, а також найбільш популярних товарів у різних розрізах;

2) оскільки існуюча облікова система зазнає навантаження, запропоновано створити єдине консолідоване джерело – сховище даних, яке б слугувало базою для *OLAP*-звітності.

Список літератури:

1. Леньков И.И. Экономико-математическое моделирование экономических систем и процессов в сельском хозяйстве / И.И. Леньков. – М.: Дизайн-ПРО, 1997. – 304 с.
2. Вітлінський В.В. Математичне програмування: [навч. посіб.] / [В.В. Вітлінський, С.І. Наконечний, Т.О. Терещенко]. – К.: КНЕУ, 2001. – 248 с.
3. Томас Р. Количественные методы анализа хозяйственной деятельности / Р. Томас. – М.: Изд-во «Дело и Сервис», 1999. – 432 с.
4. Petra Perner. *Advances in Data Mining: Applications and Theoretical Aspects*. Springer, 2010. – 662 p.
5. Rud O. P. – *Data Mining Cookbook, Modeling Data for Marketing, Risk, and Customer Relationship Management*, 2001, John Wiley & Sons, Inc. – 429 p.
6. Барсегян А.А. и др. Технологии анализа данных: Data Mining, Visual Mining, Text Mining, OLAP / А.А. Барсегян. – СПб.: БХВ-Петербург, 2007. – 384 с.
7. Барсегян А.А., Куприянов М.С., Степаненко В.В., Холод И.И. Методы и модели анализа данных: OLAP и Data Mining / [А.А. Барсегян, М.С. Куприянов, В.В. Степаненко, И.И. Холод]. – СПб.: БХВ-Петербург, 2004. – 331 с.
8. Дюк В. *Data Mining: [учебный курс]* / В. Дюк, А. Самойленко. – СПб.: Питер, 2001. – 368 с.
9. Барсегян А.А., Куприянов М.С., Степаненко В.В., Холод И.И. Методы и модели анализа данных: OLAP и Data Mining / [А.А. Барсегян, М.С. Куприянов, В.В. Степаненко, И.И. Холод] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kodges.ru/14938-metody-i-modeli-analiza-dannykh-olap-i-data-mining.html>.
10. Ханк Д.Э., Уичерн Д.У., Райтс А.Дж. Бизнес-прогнозирование / [Д.Э. Ханк, Д.У. Уичерн, А.Дж. Райтс]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 457 с.
11. Чубукова И.А. Курс лекций по Data Mining [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kodges.ru/10257-kurs-lekcijj-intuit-po-data-mining.html>.
12. Чубукова И.А. *Data Mining: [учеб. пособ.]* / И.А. Чубукова. – М.: БИНОМ: Лаборатория знаний, 2006. – 382 с.
13. Паклин Н.Б., Орешков В.И. Бизнес-аналитика: от данных к знаниям / Н.Б. Паклин, В.И. Орешков. – СПб.: Питер, 2009. – 624 с.
14. Seidman, C. *Data Mining with Microsoft SQL Server 2000: Technical Reference*. – Microsoft Press, 2001. – Р. 360.
15. Анализ бизнес информации – основные принципы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.basegroup.ru/library/methodology/>.

Роскладка А. А.

Киевский национальный торгово-экономический университет

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА КОНСОЛИДАЦИИ ДАННЫХ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

На основе платформы *Deductor Studio* описана задача повышения эффективности работы агрофирмы, для решения которой проведено моделирование процесса консолидации и анализа данных агропромышленного предприятия. В результате создано и наполнено хранилище данных; написан сценарий загрузки или пополнения информации из источников в хранилище данных; продуман контроль непротиворечивости данных в хранилище. По результатам построены многомерные отчеты в различных разрезах и проведен *ABC-XYZ*-анализ деятельности агрофирмы.

Ключевые слова: *Data Mining*, консолидация, анализ данных, хранилище данных, *ABC-XYZ*-анализ.

Roskladka A. A.

Kyiv National University of Economics and Trade

MODELLING OF THE DATA'S CONSOLIDATION PROCESS OF THE AGRO-INDUSTRIAL ENTERPRISE

Summary

In article on the basis of the *Deductor Studio* platform the problem of increase of overall performance of agro-industrial firm for which decision modeling of process of consolidation and the analysis of data of the agro-industrial enterprise is constructed. The warehouse is as a result created and filled; the scenario of loading or replenishment of information from sources in warehouse is written; control of consistency of warehouse is exercised. By results of researches multidimensional reports in various cuts are constructed and the *ABC-XYZ*-analysis of activity of agro-industrial firm are created.

Keywords: *Data Mining*, consolidation, data analysis, warehouse, *ABC-XYZ*-analysis.

УДК 519.246.8

Свиденко А. В.

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗДРІБНИХ ЦІН НА НАФТОПРОДУКТИ В УМОВАХ КУРСОВИХ КОЛИВАНЬ

Досліджено механізм формування роздрібних цін на ринку нафтопродуктів України. Розглянуто структуру ринку, та виділено основні його складові. Запропоновано удосконалення існуючого підходу побудови ЕСМ-моделі роздрібних цін на нафтопродукти для побудови прогнозів в умовах курсових коливань.

Ключові слова: ЕСМ-модель, прогнозування, роздрібні ціни, ринок нафтопродуктів.

Постановка проблеми. Ринок нафтопродуктів України досить сильно зв'язаний на імпорту сировини. До 2012 р. в Україні працювало шість НПЗ, а споживання нафти складало 10–15 млн. т на рік з яких 70% імпортувалося. Однак в 2013–2014 рр. діючим залишився лише Кременчуцький НПЗ, а споживання нафти скоротилося до 2 млн. т. Внаслідок цього нестача пропозиції власних нафтопродуктів компенсується імпортом. Так, в 2013 р. доля імпортованих нафтопродуктів складала близько 75%. В 2014–2015 рр. ситуація ще більш ускладнилася: нафтопереробний комплекс України завантажений лише українською нафтою, а 80% нафтопродуктів імпортується з Литви, Білорусі, Польщі.

Така залежність паливного ринку від імпорту готової продукції негативно позначилася на роздрібних цінах, які стали більш гостро реагувати на нестабільність валютного ринку. Значні коливання обмінного курсу та ускладнення покупки іноземної валюти призвели до різкої зміни кон'юнктури ринку та покликали за собою зростання цін, збільшення волатильності. Через значний ріст цін та задля збереження об'ємів продажу пального роздрібно мережі дещо змінили цінові стратегії. Це все призвело до того, що існуючі моделі прогнозу роздрібних цін стали показувати значні відхилення від реальних цін. Однак саме в такі періоди нестабільності наявність точних прогнозів може зменшити напруження агентів ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проведені за останні роки дослідження [1–3] чітко вказали на суттєву нестаціонарність поведінки цін на нафтопродукти. Факторний аналіз, проведений в [1], показав, що основними джерелами збурень рівноваги цього ринку є зовнішні чинники, в першу чергу ціна на нафту та нафтопродукти на світових біржах та обмінний курс валют. Разом з тим слід зазначити, що роздрібний ринок є олігополістичним та характеризується наявністю кооперативних дій агентів ринку [2; 3]. Це виражається в тому, що як і на ринках інших країн, динаміка цін нафтопродуктів ускладнюється значною волатильністю та деякими специфічними особливостями, зокрема, асиметрією цін – роздрібні ціни ростуть дуже швидко із зростанням витрат і досить повільно реагують на їх зниження [4; 5].

Метою статті є модифікація існуючих підходів по прогнозуванню роздрібних цін на нафтопродукти для забезпечення можливості їх функціонування в умовах коливань обмінного курсу.

Виклад основного матеріалу. Розрізняють чотири основні ринки нафтопродуктів в залежності від об'ємів реалізації: ринок великого гурту, середнього гурту, малого гурту та роздрібний ринок. На кожному етапі до початкової ціни виробництва або імпорту нафтопродуктів додаються специфічні витрати: акцизний податок та екологічний збір на ринку великого гурту, логістика до нафтобази на

ринку середнього гурту, перевалка та зберігання нафтопродуктів на ринку дрібного гурту, логістика до АЗС та витрати АЗС на роздрібному ринку [6].

Переважну більшість нафтопродуктів Україна імпортує, тому на їх гуртову ціну значною мірою впливає механізм ціноутворення в Європі. Основним індикатором цін на європейському ринку нафтопродуктів є агенція *Platts*, котирування якої беруться за основу при укладенні контрактів, а ціна на кордоні країни-імпортера буде визначатися по принципу *Platts+Премія* [6; 7]. На ці котирування значною мірою впливають ціни на нафту, однак коефіцієнт кореляції гуртових цін на кордоні України та котирувань на нафту марки *Brent* складає всього 0,8. Тому використання ціни на нафту як основного фактору ціноутворення не є доцільним за наявності гуртових цін.

Враховуючи вищесказане, можемо записати механізм формування ціни. Оптова ціна формується наступним чином:

$$FCA = (CPT \cdot MB^{doll} + Az \cdot NBU^{euro} + ECO + TZ + Ls + Ms)(1 + VAT), \quad (1)$$

де *FCA* – ціна на пальне на умовах FCA (франко-перевізник, Інкотермс-2010), грн./т; *CPT* – ціна на імпорте пального на умовах поставки CPT (Фрахт/перевезення оплачені до, Інкотермс-2010) на кордоні України, грн./дол.; *MB^{doll}* – курс долара США на міжбанківській валютній біржі; *NBU^{euro}* – курс євро НБУ; *Az* – ставка акцизу на нафтопродукти, євро/т; *ECO* – ставка екологічного податку, грн./т; *TZ* – витрати, пов'язані з митним оформленням вантажу та перевантаженням пального на кордоні; *Ls* – витрати за доставку пального до станції відвантаження, грн./т; *Ms* – надбавка трейдера та інші витрати, грн./т.

Відповідно, роздрібна ціна розраховується з оптової наступним чином:

$$P = \left(\left(\frac{FCA}{(1 + VAT) \cdot (1 - loss)} + Ls + PRV + S \right) \frac{Ro(t)}{1000} + Ms \right) (1 + VAT), \quad (2)$$

де *P* – роздрібна ціна, грн./л; *FCA* – ціна на пальне на умовах FCA, грн./т; *Ls* – витрати за доставку пального, грн./т; *Ms* – надбавка мережі та інші витрати, грн./т; *loss* – втрати під час доставки, переливу та зберігання; *PRV* – витрати на перевалку, грн./т; *Ro(t)* – густина пального за температури *t*, г/см³.

Як бачимо, роздрібна ціна залежить від обмінних курсів різного походження, ставок податків, логістики та температури навколишнього середовища. За схожою, але дещо спрощеною схемою формуються економічно обґрунтовані ціни експертно-аналітичної групи, що мають використовуватися роздрібними мережами в якості рекомендацій по ціноутворенню [6 с. 239].

Вхідні дані. Результати даного дослідження базуються на даних НТЦ «Псіхея» [8], а саме: середні за тиждень та щоденні середні по Україні ціни на бензин А-95-Євро за січень 2013 – грудень 2014 р. Цей період характеризується стабільним

курсом в 2013 р. та його дестабілізацією в 2014 р. Для побудови моделі використовувалися ціни за січень 2013 – серпень 2014 р., для перевірки прогнозу – вересень-грудень 2014 р.

В якості курсу купівлі долара використані дані котирувань Міжбанківської валютної біржі [9], а в якості курсу євро для розрахунку податків – дані НБУ [10]. Оскільки з 2013 р. імпорт нафти російського походження припинився, то в якості цін на нафту використані котирування біржі ICE на нафту марки *Brent* [11].

Всі розрахунки проводилися на мові **R** з використанням пакетів *urca*, *dynlm* та *apt* [12; 13].

Модель поведінки роздрібних цін. На даний момент існує декілька моделей прогнозу роздрібних цін на нафтопродукти [14]. Основними факторами впливу в цих моделях є курс гривня/долар та котирування цін на нафту, а сама модель оперує середньо-тижневими показниками. Для оцінки адекватності моделі в умовах курсових коливань візьмемо наступну модель корекції помилки:

$$\Delta A95_t = \sum_{i=1}^2 \alpha \Delta A95_{t-i} + \sum_{i=1}^2 \beta \Delta Urals_{t-i} + \sum_{i=1}^2 \gamma \Delta Usd_{t-i} + \delta Ect + \varepsilon \quad (3)$$

Перевірка коінтеграції рядів по тесту Йохансена в 2014 р. показує значне наближення до критичного значення (ймовірність відхилення гіпотези – 0,09), що дещо гірше від попередніх результатів [14]. Тому для побудови моделі в умовах курсових коливань була проведена повторна оцінка параметрів моделі.

На рис. 1 наведено порівняння прогнозу моделі з реальними даними та оцінка точності прогнозу. Модель показує прийнятну точність лише на один тиждень, що нижче за попередні показники в два тижні [14].

Перш за все це пояснюється зменшенням лагу між вхідними даними та роздрібними цінами. Так в 2010–2013 рр. цей лаг складав 15–20 днів, а в 2014 р. спостерігається скорочення часу реакції цін на збурення до 3–7 днів.

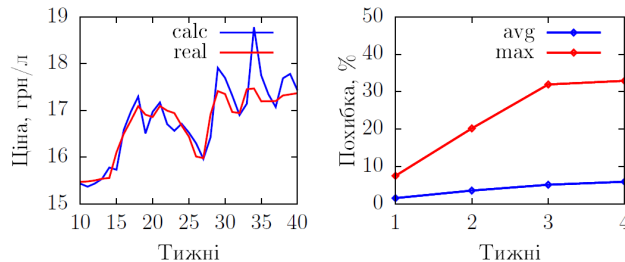


Рис. 1. Оцінка точності прогнозу (праворуч) моделі на основі котирувань нафти та порівняння тижневого прогнозу з цінами на бензин (зліва)

Коінтеграційний підхід показав свою дієвість при роботі з цінами на нафтопродукти, однак в умовах курсових коливань вплив кожного фактору на роздрібні ціни змінюється з часом. Ще одним важливим фактором являється використання різних курсів валют в процесі ціноутворення, оскільки офіційний курс досить відрізняється від ринкового, а розрахунки акцизного податку ведуться в євро, то це призводить до зміни структури ціни і, як наслідок, – збільшення похибки прогнозу.

Для компенсації цих ефектів запишемо дещо спрощену формулу розрахунку ціни на основі вищезгаданої методики формування:

$$P = f_r(f_{ko}(CPT, MB_{USD}, NBU_{EUR}, Akciz, ECO), RAIL, NBU_{USD}), \quad (4)$$

де f_r та f_{ko} – розрахунок роздрібною та оптової цін за вищезгаданою схемою.

В формулі виділяються основні фактори, що змінюються з часом: ціни імпортного ресурсу, курси долара та євро, ставки податків та тариф на залізничні перевезення.

Інші ж параметри, згідно оцінок експертів, складають: ПДВ – 20%, інші витрати – 0,4 грн./л, втрати ресурсу – 1%, мінімальний дохід опту – 1%, перевалка та зберігання – 5 дол./т.

Таким чином, при побудові моделі корекції помилки будемо використовувати не значення параметрів, а вклад зміни даного параметру в зміну ціни. Це дозволяє більш точно враховувати вплив факторів на ціну в конкретний момент при зміні інших параметрів.

Для використання ЕСМ-моделі важливим фактором є коінтеграція часових рядів. Коінтеграція характеризує довгостроковий зв'язок між двома змінними, які не мають чітко вираженого короткострокового зв'язку. Для оцінки залежності використаємо методологію Йохансена, що базується на зв'язку між рангом матриці коінтеграційних векторів та її характеристичними коренями. Результати тесту дають можливість побудувати ЕСМ-модель.

Таблиця 1

Ранг коінтеграційної матриці

Ранг матриці	Тест	10%	5%	1%
$r \leq 3$	4.20	10.49	12.25	16.26
$r \leq 2$	14.65	16.85	18.96	23.65
$r \leq 1$	35.65	23.11	25.54	30.34
$r = 0$	61.38	29.12	31.46	36.65

Ще одним важливим ефектом поведінки цін на ринку нафтопродуктів є асиметрія цін – асиметрична реакція цін на ріст та зниження витрат. Для врахування цього факту кожен змінний розділено на позитивний та негативний прирости. Результуюча модель корекції помилки матиме наступний вигляд:

$$\Delta A95_t = \sum_{i=1}^2 (\alpha^- \Delta A95_{t-i}^{neg} + \alpha^+ \Delta A95_{t-i}^{pos}) + \sum_{i=1}^3 (\beta^- \overline{CPT}_{t-i}^{neg} + \beta^+ \overline{CPT}_{t-i}^{pos}) + \sum_{i=1}^2 (\gamma^- \overline{USD}_{t-i}^{neg} + \gamma^+ \overline{USD}_{t-i}^{pos}) + \delta^+ ECT^{pos} + \delta^- ECT^{neg} + \varepsilon \quad (5)$$

де $\overline{CPT}_t = f_r(CPT_t) - f_r(CPT_{t-1})$, а $\overline{USD}_t = f_r(USD_t) - f_r(USD_{t-1})$.

В результаті ідентифікації моделі та її тестування виявлено, що максимальний лаг параметрів складає три тижні, а загальні статистичні параметри моделі показують досить непогану точність.

Таблиця 2

Результат ідентифікації моделі

Коефіцієнт	Лаг	Значення	Std. Error	Pr (>t)
CPT_pos	1	0.060	0.044	0.17
CPT_neg	1	0.019	0.041	0.64
CPT_pos	2	-0.068	0.086	0.42
CPT_neg	2	0.086	0.078	0.27
CPT_pos	3	-0.017	0.045	0.70
CPT_neg	3	0.084	0.040	0.04
USD_pos	1	0.468	0.045	2e-16
USD_neg	1	0.820	0.105	3e-13
USD_pos	2	0.073	0.095	0.44
USD_neg	2	-0.066	0.116	0.56
A95_pos	1	0.290	0.099	0.00
A95_neg	1	0.586	0.221	0.00
A95_pos	2	0.197	0.069	0.00
A95_neg	2	0.129	0.191	0.50
ECT_pos	1	0.003	0.019	0.87
ECT_neg	1	-0.074	0.018	0.00

В порівнянні з моделлю на основі котирування нафти такий підхід краще описує поведінку роздрібних цін.

На рисунку 2 представлені порівняння прогнозних цін з фактичними. Як бачимо, з прийнятною точністю можна будувати прогноз лише на один тиждень. В порівнянні з попередньою моделлю середня похибка прогнозування на один тиждень складає 1,3% в порівнянні з 1,5% в попередній моделі, а максимальна похибка складає 4,3% в порівнянні з 7,5%.

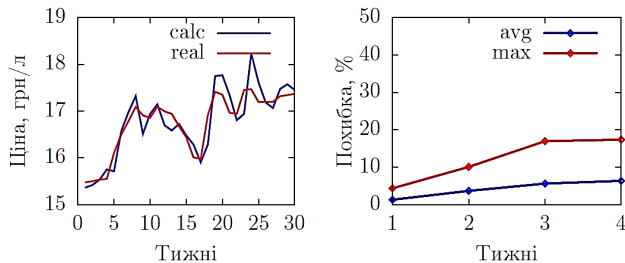


Рис. 2. Оцінка точності прогнозу (праворуч) моделі з врахуванням структури ринку та порівняння тижневого прогнозу з цінами на бензин (ліворуч)

Прогнозування на періоди більше одного тижня ускладнені через специфіку роботи ринку, оскільки для побудови більш довгострокових прогнозів необхідно одночасно прогнозувати зміну багатьох параметрів як в межах України (курси валют, зміну логістичних витрат), так і на європейському ринку (котирування цін на нафту та нафтопродукти, геополітичну обстановку), що представляє собою нетривіальну задачу.

Прогнозування цін на нафтопродукти є актуальною темою, однак використання середньотижневих цін обмежують можливості використання таких прогнозів лише в якості індикаторів. Побудова ж щоденних прогнозів дозволить приймати більш обґрунтовані рішення та краще розуміти поведінку цін. При побудові щоденних прогнозів на основі статистичних моделей стикаємось з рядом труднощів в описанні процесів, притаманних ринку.

По-перше – збільшення впливу стохастичних складових в вхідних даних. Ця складова згладжується ринковими механізмами та через наявність деякого лагу між показниками, тому вхідні дані по оптовим цінам перед використанням в моделі згладжуються ковзаючим середнім довжиною в п'ять днів.

По-друге – зміна лагу між даними. Через значну деталізацію проявляється нестабільність лагу

між часовими рядами, зумовлена впливом окремих суб'єктів ринку на поведінку інших. Особливо це характерно для періоду значних курсових коливань. Так, середнє значення лагу в 2014–2015 рр. коливалось від семи до трьох днів.

Для побудови щоденного прогнозу скористаємось описаним вище підходом та розширимо його. Як вже було показано, основними значущими факторами, що впливають на зміну ціни, являються оптові ціни та курс долара на міжбанківській валютній біржі. Слід зазначити, що коефіцієнти при інших змінних не є статистично значущі, тому їх можна вилучити з моделі, тим самим покращуючи її характеристики.

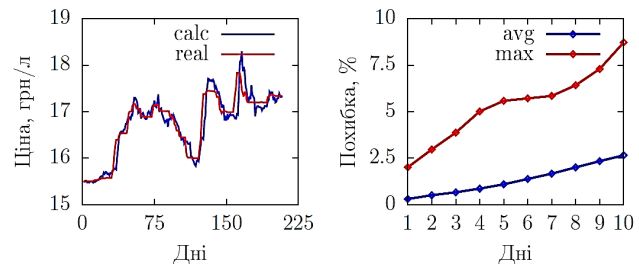


Рис. 3. Оцінка точності денного прогнозу (праворуч) та порівняння п'ятиденного прогнозу з цінами на бензин (ліворуч)

На рисунку 3 наведено залежність похибки прогнозування від довжини періоду прогнозування. Оптимальним є період прогнозування до п'яти-семи днів, далі точність прогнозу падає. Якщо ж поглянути на графік п'ятиденного прогнозу, то можна побачити що основною причиною значних показників максимальної похибки є зростання швидкості реагування цін на збурення менше періоду прогнозування, що призводить до запізнення реакції моделі.

Висновки і пропозиції. Розкрито механізм побудови прогнозу роздрібних цін на нафтопродукти в умовах коливання обмінного курсу, що характеризується значною волатильністю цін та скороченням часу реакції на різноманітні збурення ринку. Через наявність значних коливань обмінного курсу існуючі моделі не в змозі дати прийнятну точність прогнозування. Особливістю запропонованого підходу являється інкапсуляція механізму ціноутворення на ринку нафтопродуктів України в ЕСМ-модель, що базується на коінтеграційному підході. Це призводить до покращення характеристик моделі та дає можливість будувати короткострокові прогнози, до п'яти-семи днів, в періоди коливань обмінного курсу.

Список літератури:

1. Гальчинський Л.Ю. Факторний аналіз формування цін на світовому ринку нафти / Л.Ю. Гальчинський, І.А. Веремєнко // Економічний вісник. – 2009. – № 6. – С. 421–425.
2. Веремєнко І.А. Моделювання динаміки роздрібних цін на ринку нафтопродуктів України / І.А. Веремєнко, Л.Ю. Гальчинський // Бизнес Информ. – 2010. – № 1. – С. 20–26
3. Galchynsky L. The agent-based model of regulation of retail prices on the market of petroleum products / L. Galchynsky, A. Svydenko, I. Veremenko // Polish journal of management studies. – 2011. – С. 136–146.
4. Bacon R. The asymmetric Speed of Adjustment of UK Retail Gasoline Prices to Cost Changes / R. Bacon, Rockets // Energy Economics. – 1991. – Vol. 13. – Р. 211–218.
5. Borenstein S. Prices Respond Asymmetrically To Crude Oil Price Changes? / S. Borenstein, A. Cameron, R. Gilbert // National Bureau of Economic Research. – 1992, Working Paper № 4138.
6. Рябцев Г.Л. Державна політика розвитку ринку нафтопродуктів в Україні: формування та реалізація: монографія / Г.Л. Рябцев. – К.: НАДУ, 2011. – 416 с.
7. OPEC Annual Report 2009 / Organization of the Petroleum Exporting Countries, Public Relations and Information Department [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.opec.org/report2009.pdf>.
8. Терминал. Обзор нефтяного рынка Украины: НТЦ «Психея» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://oilreview.kiev.ua/>.

9. Межбанковская валютная биржа / Межбанковский валютный рынок Украины в реальном времени, курс валют [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://mezbank.org.ua/>.
10. Національний Банк України [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/curmetal/currency/search/form/day>.
11. ICE Report Center [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.theice.com/marketdata/reports>.
12. Pfaff, B. Analysis of Integrated and Cointegrated Time Series with R. Second Edition. / B. Pfaff – New York: Springer, 2008. – 60 с.
13. Dynamic Linear Regression [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://CRAN.R-project.org/package=dynlm>.
14. Galczynski L. KROTKOTERMINOWE PROGNOZY CEN NA RYNKU PRODUKTOW PRZEMYSŁU NAFTOWEGO UKRAINY. ZESZYTY NAUKOWE / L. Galczynski // Uniwersytet Ekonomiczny POZNAN. – № 242. – С. 44–56.

Свиденко А. В.

Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РОЗНИЧНЫХ ЦЕН НА НЕФТЕПРОДУКТЫ В УСЛОВИЯХ КУРСОВЫХ КОЛЕБАНИЙ

Резюме

Исследован механизм формирования розничных цен на рынке нефтепродуктов Украины. Рассмотрена структура рынка, и выделены основные его составляющие. Предложено усовершенствование существующего подхода в построении ЕСМ-модели розничных цен на нефтепродукты для построения прогнозов в условиях колебаний валютных курсов.

Ключевые слова: ЕСМ-модель, прогнозирование, розничные цены, рынок нефтепродуктов.

Svidenko A. V.

National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»

RETAIL GASOLINE PRICES FORECAST IN TERMS OF EXCHANGE RATE FLUCTUATIONS

Summary

This article investigates the mechanism of retail pricing in the Ukrainian oil market. Structure and main components of the market are considered. An improved ECM-model that permits a correct forecast of the retail gasoline prices dynamics in terms of exchange rate fluctuations is developed.

Keywords: ECM-model, forecast, retail prices, oil market.

НАШІ АВТОРИ

1. **Бельтюков Євгеній Афанасійович** – доктор економічних наук, професор Одеського національного політехнічного університету
2. **Бондаренко Оксана Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент Національного лісотехнічного університету України
3. **Бурдьо Ірина Михайлівна** – аспірант Львівського інституту банківської справи
4. **Доуртмес Пилип Олександрович** – аспірант Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»
5. **Заводовська Лілія Анатоліївна** – здобувач кафедри фінансів і кредиту Житомирського державного технологічного університету
6. **Зорій Надія Мирославівна** – кандидат економічних наук, доцент Тернопільського національного економічного університету
7. **Іваннікова Олена Володимирівна** – головний бухгалтер ТОВ «СТАНДАРТ-ПРИНТ»
8. **Караулова Юлія Валеріївна** – аспірант кафедри маркетингу Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського
9. **Костенко Валентина Володимирівна** – аспірант кафедри банківської справи Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
10. **Кравченко Оксана Михайлівна** – аспірант кафедри менеджменту Одеського національного політехнічного університету
11. **Крамаренко Аліса Василівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту Національної металургійної академії України
12. **Крюкова Ірина Олександрівна** – доктор економічних наук, доцент Одеського державного аграрного університету
13. **Кузьменко Анна В'ячеславівна** – аспірант Українського державного університету залізничного транспорту
14. **Кушнерук Анна Сергіївна** – старший викладач кафедри маркетингу, управління та економіки підприємства Національної академії управління
15. **Ластовецька Роксолана Орестівна** – аспірант кафедри міжнародного економічного аналізу і фінансів Львівського національного університету імені Івана Франка
16. **Латишев Костянтин Олександрович** – кандидат економічних наук, доцент Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського
17. **Лелюк Світлана Валеріївна** – аспірант Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
18. **Лісун Яніна Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент Київського національного університету технологій та дизайну
19. **Лукашенко Наталія Василівна** – студентка Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету
20. **Макєєва Олена Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
21. **Мамалига Олена Олексіївна** – аспірант Київського національного економічного університету імені Тараса Шевченка
22. **Марковська Олександра Костянтинівна** – аспірант кафедри міжнародної економіки Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»
23. **Масюк Юлія Володимирівна** – кандидат економічних наук, професор кафедри фінансів Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету
24. **Матросова Вікторія Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»
25. **Мачинська Марина Олександрівна** – студент кафедри економіки підприємств Одеського національного політехнічного університету
26. **Микуляк Олеся Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент Львівського національного університету імені Івана Франка
27. **Моїсєнко Олена Миколаївна** – аспірант Харківського гуманітарного університету «Народна українська академія»
28. **Мужеляк Мирослава Миронівна** – аспірант кафедри фінансів Національного університету «Львівська політехніка»
29. **Нагірна Мар'яна Ярославівна** – аспірант кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності Національного університету «Львівська політехніка»
30. **Насібова Ольга Вікторівна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів і кредиту Харківського інституту фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі
31. **Неізнестна Віта Сергіївна** – аспірант ПВНЗ «Європейський університет»
32. **Нікішин Євген Валерійович** – аспірант кафедри управління фінансово-економічною безпекою Університету економіки та права «КРОК»
33. **Ніпіаліді-Ішик Ольга Юріївна** – кандидат економічних наук, доцент Тернопільського національного економічного університету
34. **Новосьолова Олена Сергіївна** – аспірант кафедри податкової і бюджетної політики Херсонського національного технічного університету
35. **Одаренко Оксана Василівна** – старший викладач кафедри української літератури, компаративістики та соціальних комунікацій Київського університету імені Бориса Грінченка
36. **Озерська Ганна В'ячеславівна** – кандидат економічних наук, доцент Харківського національного університету радіоелектроніки

37. **Ор'єва Катерина Валеріївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту Національної металургійної академії України
38. **Орленко Олена Владиславівна** – кандидат економічних наук, доцент Міжнародного університету бізнесу і права
39. **Пельо Анна Богданівна** – аспірант, науковий співробітник Інституту економіки та прогнозування Національної академії наук України
40. **Петрух Оксана Андріївна** – аспірант Львівського національного університету імені Івана Франка
41. **Полікевич Наталія Іванівна** – здобувач Тернопільського національного економічного університету
42. **Полозова Тетяна Василівна** – кандидат економічних наук, доцент Харківського національного університету радіоелектроніки
43. **Постний Антон Валерійович** – аспірант Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
44. **Постоєнко Катерина Іванівна** – аспірантка Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
45. **Приймак Наталія Сергіївна** – кандидат економічних наук, ВНЗ «Інститут підприємництва "Стратегія"»
46. **Прямухіна Наталія Валентинівна** – кандидат економічних наук, доцент Черкаського державного технологічного університету
47. **Різак Тетяна Василівна** – аспірант Ужгородського національного університету
48. **Роскладка Андрій Анатолійович** – доктор економічних наук, доцент Київського національного торговельно-економічного університету
49. **Свиденко Андрій Володимирович** – аспірант Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»
50. **Федорук Марія Іванівна** – аспірант Національного лісотехнічного університету
51. **Юрчик Ірина Борисівна** – здобувач Хмельницького національного університету

ДЛЯ НОТАТОК

Відповідальний за випуск
Горняк Ольга Василівна

Українською, російською та англійською мовами

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:
серія КВ № 11465–338Р від 07.07.2006 р.

Науковий вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Серія «Економіка»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 15 квітня 2014 року № 455

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
вченою радою Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
на підставі Протоколу № 10 від 30.06.2015 р.

Адреса редколегії:
65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Тираж 100 прим.
Надруковано: ФОП Головка О.А.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4871 від 24.03.2015 р.