ISSN 2304-0920

ODESA NATIONAL UNIVERSITY HERALD
Volume 20. Issue 2/2. 2015
SERIES
ECONOMY

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
Том 20. Випуск 2/2. 2015
СЕРІЯ
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 2/2. 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 2/2. 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. Глєбов, 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. Алексеєнко,** 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 кафедры статических 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. Chernoivanenko**

Editorial board of the series:

O. V. Gornyak, A. G. Ahlamov, L. M. Alekseienko, 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

© Одеський національний університет
імені І. І. Мечникова, 2015

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

НАГОРНА Л. В.
СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ 11

ПЕТРУК І. П.
ФІНАНСОВІ ЧИННИКИ ПОДОЛАННЯ КРИЗ ТА СТИМУЛЮВАННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 11

ШЕДЯКОВ В. Е.
РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ КАК УСЛОВИЕ УСТОЙЧИВОГО ПРОГРЕССА 15

РОЗДІЛ 2
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

СУРОВЦЕВ О. О.
СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ КОМУНІКАЦІЙНОЇ КАМПАНІЇ В СОЦІАЛЬНИХ МЕДІА: ТЕОРЕТИЧНИЙ ПІДХІД 21

ТУНЯН А. Т.
ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС ВІРМЕНІЇ В РАМКАХ ЄВРАЗІЙСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО СОЮЗУ 26

ТЮПА Д. І.
ФАКТОРИ ЗАГОСТРЕННЯ ПРОБЛЕМИ ЗОВНІШНЬОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ 30

РОЗДІЛ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ПОТІЙ О. В., КРАСОВСЬКА О. Ю.
АНАЛІЗ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ВІДНОСИН В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ВИЩОЇ ОСВІТИ 33

ПРИМАЧЕВ Н. Т., ПАРХОМЕНКО И. Н.
ИННОВАЦИОННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПОДСИСТЕМ МОРСКОГО ТРАНСПОРТА 37

СЕМЕНОГ А. Ю.
ВПЛИВ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА ПОДАТКОВУ БЕЗПЕКУ КРАЇНИ: МАКРО- ТА МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ РІВЕНЬ 40

СОРОКІВСЬКА О. А.
СПРИЯТЛИВІ ФАКТОРИ І РИЗИКИ РОЗВИТКУ ПЕРЕРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГІБРИДНОЇ ВІЙНИ 44

ФРАСИНЮК Т. І.
УМОВИ СТАЛОГО ПОЗИЦІЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ПІДСИСТЕМ МОРСЬКОГО ТРАНСПОРТУ 48

ЧЕРЕП А. В., ОСАУЛ А. О.
УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ У СФЕРІ АВТОМОБІЛЕБУДУВАННЯ ВЕЛИКОБРИТАНІЇ 52

ЯЩЕНКО Ю. А., ПАСКА І. М.
МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ СФЕРИ 56

РОЗДІЛ 4
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ВОСТРЯКОВА В. Ю.
ДИНАМІЧНА МОДЕЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 61

РЯБЕНКО В. В.
ОЦІНКА ПРОЦЕСІВ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ДОПОМОГОЮ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ 65

САГАЛАКОВА Н. О.
УДОСКОНАЛЕННЯ ЦІНОУТВОРЕННЯ ЯК ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ 69

СКОРОМНА О. Ю.
ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВИ АНАЛІЗУ ВИТРАТ І СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ 73

СНІГУР Х. А.
ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА 76

СОБКО О. М.
НОВЕЛІЗАЦІЯ ВЕКТОРІВ ПОБУДОВИ МЕХАНІЗМУ КРЕАЦІЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 81

ТОКАРЧУК Д. М.
НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА РІПАКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ 86

ХАРЧЕНКО В. В.
ДОРАДЧА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА 90

ХАРЧИШИНА О. В.
РОЛЬ СИМВОЛІЧНОЇ ПІДСИСТЕМИ У ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ 94

ЦЫМБАЛ М. Н.
ТЕНДЕНЦИИ СТРУКТУРНЫХ СДВИГОВ В СИСТЕМЕ ГЛОБАЛЬНОЙ МОРСКОЙ ТРАНСПОРТНОЙ ИНДУСТРИИ 98

ЧУМАК О. В., КУНЧЕНКО М. О.
ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ БЮДЖЕТ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МЕРЕЖЕВОЇ ТОРГІВЛІ 101

ШЕВЧУК О. А.
ЛАНЦЮГ ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-ЛІДЕРСТВА ПІДПРИЄМСТВ НА СВІТОВОМУ РИНКУ 106

ШУЛЬГІНА Т. С.
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ 109

ЯНЧУК М. Б.
ПРИНЦИПИ ІНТЕГРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ВІДКРИТИХ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ЦИКЛІВ (НА ПРИКЛАДІ АВІАБУДУВАННЯ) 113

РОЗДІЛ 5
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

ЛЕВКОВСЬКА Л. В., ОСТАФІЙЧУК Я. В.
ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОЇ СФЕРИ НА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ: СОЦІАЛЬНІ ТА ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ 118

РОГОЗЯН Ю. С.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ 123

СИВОКОНЬ А. В.
ІНФРАСТРУКТУРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ 126

ХОРОШИЛОВА І. О.
ОЦІНКА РІВНЯ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ ЛУГАНСЬКОГО, ДОНЕЦЬКОГО ТА ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНІВ 131

ЧУРИКАНОВА Е. Ю.
ПРИМЕНЕНИЕ КОГНИТИВНОГО ПОДХОДА К ТИПОЛОГИЗАЦИИ РЕГИОНОВ ПО УРОВНЮ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ 135

РОЗДІЛ 6
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

РИБАЧУК Ю. О.
ПЕРІОДИЧНА КІЛЬКІСНО-ВАРТІСНА МОДЕЛЬ 139

СУПРУН А. А., СУПРУН Н. В.
ДОСТАТНІСТЬ КАПІТАЛУ ЯК ЕЛЕМЕНТ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ СТРАХОВОЮ КОМПАНІЄЮ 143

ТРИГУБ О. В.
ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОЇ ПРАКТИКИ РЕАЛІЗАЦІЇ МАЙНА БОРЖНИКІВ БАНКІВ В УКРАЇНІ 148

ЧАПЛИГІН О. В.
ПОДАТКОВІ ПІЛЬГИ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІ ПРОЕКТИ 153

ШВЕЦЬ Н. Р., ЮШКАЛЮК А. А.
БАНКІВСЬКИЙ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ПОЛІТИЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ 157

ШЕВЧЕНКО В. І.
СКЛАДОВІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ 161

ШЕЛУДЬКО С. А.
ІНСТРУМЕНТИ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ: СКЛАД, КЛАСИФІКАЦІЯ, МЕТОДИ ЗАСТОСУВАННЯ 165

ЮХИМЕНКО В. М.
РОЗВИТОК СИСТЕМИ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ 169

РОЗДІЛ 7
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

ВОЛКОВСЬКА Я. В.
ПІДХОДИ ДО ОБЛІКУ ДОДАТКОВИХ ПОСЛУГ, НАДАНИХ ПІДПРИЄМСТВАМИ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО КОМПЛЕКСУ 173

КОНДРИЧ В. І.
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ВИНОРОБСТВА 176

МИХАЙЛОВИНА С. О.
ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ ЗВІТУ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ (ЗВІТУ ПРО СУКУПНИЙ ДОХІД) У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 180

СИСЮК С. В.
КОМП'ЮТЕРИЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ В ТРАНСПОРТНІЙ ГАЛУЗІ: АНАЛІЗ МОЖЛИВОСТЕЙ ТА ЗАДАЧІ ВДОСКОНАЛЕННЯ 185

ХОРУНЖАК Н. М.
ПЛАН РАХУНКІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ 189

РОЗДІЛ 8
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

МАМОНОВА Г. В., ФЕДОРЧУК О. С.
МОДЕЛЮВАННЯ ІЄРАРХІЇ ЗАГРОЗ ПРИВАБЛИВОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В ТУРИСТИЧНІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ 193

ОЛІСКЕВИЧ М. О.
ЕМПІРИЧНИЙ АНАЛІЗ ДИНАМІЧНОГО ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ БЕЗРОБІТТЯ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ АКТИВНОСТІ НАСЕЛЕННЯ НА РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ 197

ГАЛЬЧИНСЬКИЙ Л. Ю., ШКАРАБУРА І. М.
МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КОМПАНІЇ НА ОЛІГОПОЛІСТИЧНОМУ РИНКУ 202

НАШІ АВТОРИ 206

РОЗДІЛ 1
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 331.522.4

Нагорна Л. В.
Київський національний торговельно-економічний університет

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ

Досліджено сучасний демографічний стан в України як основи формування людського капіталу країни. Проаналізовано забезпеченість населення України закладами охорони здоров'я, медичними кадрами та обладнанням. Визначено динаміку кількості закладів освіти усіх рівнів, а також кількість учнів, студентів, аспірантів та докторантів. Розглянуто основні суб'єкти сфери фізичної культури та спорту, а також напрями розвитку культури та мистецтва в Україні. Охарактеризовано сучасний стан фінансування розвитку людського капіталу за рахунок коштів Державного бюджету України.
Ключові слова: людський капітал, охорона здоров'я, заклади охорони здоров'я, видатки на охорону здоров'я, освіта, навчальні заклади, видатки на освіту, фізична культура та спорт, заклади культури та мистецтва, видатки на духовний та фізичний розвиток.

Постановка проблеми. Людський капітал є одним із найцінніших ресурсів у світі, він постійно оновлюється, вдосконалюється, еволюціонує, виступає важливим фактором економічного і соціального прогресу, адже людина зі сформованими здібностям, знаннями, навичками та вміннями своєю діяльністю сприяє розвитку всіх сфер національної економіки. Розвиток людського капіталу забезпечує неперервність процесу формування інновацій та вдосконалень, сприяє економічному добробуту як окремих осіб так і суспільства у цілому. Однак досягнення позитивного результату можливе лише про постійному аналізі сучасного стану та визначенню перспективних напрямків розвитку людського капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основоположниками теорії людського капіталу вважають Т. Шульца та Г. Беккера. Людський капітал та його роль в економічному розвитку суспільства досліджували такі українські вчені, як М.В. Волошин, А.Я. Гадзало, Л.І. Галків, О.А. Грішнова та ін. Сучасні тенденції у сфері людського капіталу висвітлюються Державною службою статистики України, а зміни у сфері охорони здоров'я фіксуються в щорічних звітах Всесвітньої організації охорони здоров'я.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Хоча українськими вченими і досліджується шляхи удосконалення розвитку людського капіталу, але задля забезпечення його належного рівня у майбутньому, а також ведення ефективної економічної політики в країні ми вважаємо, що перш за все необхідно проаналізувати сучасний стан розвитку людського капіталу, зокрема демографічні показники та показники забезпечення охорони здоров'я, освіти та духовного і фізичного розвитку в Україні.

Мета статті. Метою статті є визначення сучасного стану розвитку людського капіталу в Україні, проблем та основних перспектив його розвитку.

Виклад основного матеріалу. Формування людського капіталу залежить перш за все від демографічних показників, до яких належать кількість населення, його структура з урахуванням різних ознак, природний та міграційний приріст населення.

Сучасна демографічна ситуація у країні є вкрай складною. Оскільки чисельність наявного та постійного населення в Україні щороку зменшується [1]. Так, за період з 2009 по 2013 рр. загальна чисельність населення України знизилась на 536,7 тис. осіб, з яких 188,2 тис. осіб міського та 348,5 тис. осіб сільського населення. Кількість чоловіків за цей період скоротилася на 188,8 тис. осіб, а жінок на 347,9 тис. осіб. У 2014 році кількість населення, без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя, становила 42929,3 тис. осіб, тобто на 2496,9 тис. осіб менше, ніж у 2013 році.

Така ситуація зумовлена від'ємним природнім приростом населення, оскільки кількість померлих значно перевищу кількість народжених, що обумовлюється значною кількістю людей похилого віку та смертністю серед молоді, особливо чоловічої статі. Так, у період 1990–2013 рр. показники дитячої смертності мали тенденцію до зниження і є меншими за середні показники країн світу. При цьому, коефіцієнт смертності дорослих у віці від 15 до 60 років на 1000 населення мав тенденцію до зростання та перевищував середні показники по країнам світу як для чоловіків, так і для жінок. Така ситуація в більшій мірі пов'язана з поступовим старінням населення України. Крім того, коефіцієнт смертності дорослих серед чоловіків у 2013 році у 2,56 рази перевищував даний коефіцієнт для жінок [2]. Ситуація з загальною чисельність населення дещо покращується за рахунок позитивного міграційного приросту [1].

У свою чергу таке зменшення кількості населення в Україні значно ускладнює формування людського капіталу, оскільки зменшується база для його реалізації.

Структура населення у 2009–2014 рр. не зазнала значних змін. Так, значна частка у структурі населення Україні належить міським жителям. Питома вага міського населення в загальній кількості наявного населення за період з 2009 по 2013 роки зросла на 0,39%, а за 2014 рік ще на 0,14%. Зростання частки міських жителів (урбанізація), зокрема за рахунок збільшення чисельності населення великих міст, таких як Київ, Харків, Одеса, зумовлюється пошуком роботи жителями невеликих міст і сіл. Однак така ситуація є вкрай небажаною, оскільки людський капітал має формуватися у всіх сферах економіки, зокрема, і в аграрній.

Крім того, спостерігається переважання жінок в структурі постійного населення України, але їх питома вага у 2013 році порівняно з 2009 роком поступово зменшилася на 0,13%. Така ситуація зумовлено історичним фактором та підвищеним рівнем смертності внаслідок хвороб і травматизму у молодому і середньому віці. У результаті значно ускладнюється природне відтворення населення.

© Нагорна Л. В., 2015

Основними активами людського капіталу є здоров'я, освіта, знання, вміння, кваліфікація, компетентність, цінні ділові риси, трудова і навчальна мотивація, інформованість, ефективність використання людського капіталу. Тож вважаємо за потрібне дослідити сучасний стан розвитку основних активів, що складають людський капітал та їх фінансове забезпечення.

Належний рівень розвитку людського капіталу в країні, на нашу думку, перш за все залежить від здоров'я населення в країні. Одним з показників здоров'я населення є його тривалість життя, яка в Україні майже не змінилася починаючи з 1990 року і є значно нижчою за показники тривалості життя провідних країн світу. Крім того, якщо станом на 1990 рік, основні показники дорівнювали або перевищували середнє значення по країнам світу, то станом на 2013 рік очікувана тривалість життя при народженні та у віці 60 років була нижчою за середні показники. Крім того, спостерігається 10-річна різниця між очікуваною тривалістю життя при народженні чоловіків та жінок, що свідчить про надсмертність саме чоловічого населення України [2].

Таким чином, в Україні період часу за який окрема людина здатна реалізувати свій особистий людський капітал є значно нижчим ніж в провідних країнах світу та продовжує поступово скорочуватися. При цьому для накопичення людського капіталу як на особистісному, так і на мікро- та макрорівні потребують значних коштів, зусиль та часу.

Основними причинами смерті в Україні є хвороби системи кровообігу, новоутворення, зовнішні причини смерті, хвороби органів травлення, хвороби органів дихання, деякі інфекційні та паразитарні хвороби [1]. Причому питома вага кількості смертей від новоутворень у загальній кількості смертей поступово зростає і в 2013 році становила 67,31%.

Рівень здоров'я населення залежить від можливості отримання необхідних медичних послуг у відповідних закладах охорони здоров'я. У період 2009–2013 рр. спостерігається поступове скорочення кількості лікарняних закладів [1] з 2,8 тис. у 2009 році до 2,2 у 2013 році та відповідне скорочення кількості лікарняних ліжок з 431 тис. у 2009 році до 398 тис у 2013 році. Така ситуація зумовила зменшення кількості лікарняних ліжок на 10000 населення з 94,2 (2009 рік) до 88 (2013 рік). Однак, незважаючи на це, загальна кількість лікарняних ліжок (на 10 000 населення) у 2006–2012 рр. була однією із найвищих серед провідних країн світу [3]. Кількість лікарняних амбулаторно-поліклінічних закладів набула тенденцію до зростання і в 2013 році становила 122,73% від кількості закладів у 2009 році, тоді як планова ємність кількість відвідувань амбулаторно-поліклінічних закладів за зміну у 2013 р. зросла лише на 3,7% порівняно з 2009 роком. Таким чином, у 2013 році планова ємність амбулаторно-поліклінічних закладів на 10000 населення становила 229,2, що на 4,99% більша за показники 2009 року [1].

Що стосується технологій в сфері охорони здоров'я, то, за даними Всесвітньої організації охорони здоров'я, кількість апаратів променевої терапії (на мільйон населення) в Україні хоча і перевищує середнє значення по країнах, однак є значно меншою, ніж у розвинутих країнах світу [2].

Ситуація з медичними кадрами також є досить складною, оскільки кількість лікарів усіх спеціальностей (без зубних лікарів) у період 2009–2013 рр. поступово знизилася на 8 тис. [1]. Станом на 2013 рік на 10000 населення припадає 48 лікаря, що на 2,24% нижче за показники 2009 року. Така ж ситуація склалася із середнім медичним персоналом, його кількість знизилася з 467 тис. у 2009 році до 441 тис. у 2013 році. Крім того, щільність сестринського й акушерського персоналу на 10 000 населення у 2006–2013 рр. є значно нижчою за показники більшості розвинутих країн світу. Така ж ситуація є характерною і для фармацевтичного персоналу, кількість яких на 10000 населення є нижчою за середні показники по країнам світу [2].

Таким чином, в Україні у період з 2009 по 2013 рр. спостерігається незначне збільшення закладів охорони здоров'я, тоді як кількість медичного персоналу, який має обслуговувати населення, значно скоротилася.

При цьому хоча видатки на охорону здоров'я з Державного бюджету України здійснюються не в повному обсязі, однак їх обсяг щороку зростає, залишаючись у межах 2,46%-3,19% загального обсягу видатків Державного бюджету.

В Україні існують п'ять рівнів освіти: дошкільна освіта, початкова загальна освіта, базова загальна середня освіта, повна загальна середня освіта, професійно-технічна освіта, вища освіта [4].

Для дошкільних навчальних закладів притаманна тенденція до зростання їх кількості [1]. Завдяки збільшенню загальної кількості закладів дошкільної освіти протягом 2009–2013 років на 7,74% та місць у них на 10,26% кількість дітей у таких закладах зросла на 257 тис. Це дало змогу підняти відсоток охоплення дітей відповідного віку закладами з 53% у 2009 році до 62% у 2013 році. При цьому у 2014 році кількість закладів дошкільної освіти на території України без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції становила 15 тис., що на 3,23% менше, ніж у 2009 році. Кількість місць та дітей у даних закладах також знизилася порівняно з 2013 роком, як і відсоток охоплення дітей відповідного віку закладами, який склав 56% у 2014 році.

На відміну від дошкільних закладів, кількість загальноосвітніх навчальних закладів за останні шість навчальних роки скоротилася на 3 тис. [1]. Що викликало зменшення кількості вчителів з 524 тис. у 2009–2010 навчальному році до 454 тис. у 2014–2015 н.р. Також спостерігається скорочення чисельності учнів у загальноосвітніх навчальних закладах на 16,42% за цей же період. Зокрема, в більшій мірі такі зміни відбулися за рахунок суттєвого скорочення кількості учнів у вечірніх (змінних) загальноосвітніх навчальних закладах та тих, хто навчався заочно.

Кількість випускників загальноосвітніх навчальних закладів також скоротилася [1]. Так, у 2014–2015 н.р порівняно з 2010–2011 н.р. кількість учнів, що закінчили школу II ступеня (одержали свідоцтво про базову загальну середню освіту) скоротилася на 227 тис., а учнів, що закінчили школу III ступеня (отримали атестат про повну загальну середню освіту) на 117 тис., тобто на 67,86% за останні п'ять років.

Що стосується професійно-технічних навчальних закладів, то їх кількість на території України знизилася [1] з 976 у 2010 році до 814 у 2014 році (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції). При цьому загальна кількість учнів, що були прийняті, навчаються та були випущені з даних закладів також поступово зменшується. Так, загальна кількість учнів у 2014 році скоротилася на 27,2% порівняно з 2010 роком, кількість прийнятих на 37%, а кількість випущених з даних закладів на 26,4% за цей же період.

Кількість вищих навчальних закладів в Україні за останні шість навчальних роки також знизилася [1].

Так, кількість закладів І-ІІ рівнів акредитації на початку 2009–2010 н.р. становила 511, тоді як станом на початок 2014–2015 н.р. (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції) їх кількість склала 387, тобто знизилася на 24,27% . Кількість прийнятих студентів скоротилась за останні п'ять навчальні роки на 46,2%. Тоді як кількість випущених фахівців за такий самий період скоротилася на 28,7%. При цьому загальна кількість студентів, що навчаються у ВНЗ знизилася з 361,5 тис. у 2010–2011 н.р. до 251,3 тис. у 2014–2015 н.р., тобто на 30,5%.

Кількість закладів ІІІ-IV рівнів акредитації в останні роки поступово зменшується. Так, їх кількість складала 350 у 2009–2010 н.р. та скоротилася на 20,86% у 2014–2015 н.р (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції). При цьому кількість студентів за цей же період скоротилася на 35,95% та становила 1438 тис. у 2014–2015 н.р. Кількість прийнятих студентів за останні п'ять років скоротилася на 25,6%, а випущених фахівців на 25,4%.

Кількість аспірантів також зменшується. Так, станом на 2014 рік (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції) їх кількість становила 27622, що на 20,3% менше, ніж у 2010 році. На відміну від аспірантів, кількість докторантів у 2009–2013 роках поступово збільшилася з 1463 у 2009 р. до 1831 у 2013 р., тобто на 17,3%. І лише у 2014 році скоротилася до 1759 [1].

Так само, як і у випадку здійснення видатків на охорону здоров'я, виконання Державного бюджету України за видатками на освіту виконується не в повному обсязі. При тому, що з бюджету на даний напрям виділяється значно більше коштів (6,67%-9,87%), ніж на освіту, питома вага видатків на охорону здоров'я в загальному обсязі видатків Державного бюджету України щороку зменшується.

Забезпечення належного розвитку людського капіталу неможливе без належного розвитку фізичної культури і спорту, адже ця сфера тісно пов'язана як з забезпеченням здорової нації шляхом зацікавлення населення вести активного та здоровий спосіб життя та є частиною освітньої системи, адже сприяє навчанню та становленню нових спортсменів.

Суб'єктами сфери фізичної культури та спорту виступають різноманітні спортивні клуби, дитячо-юнацькі спортивні школи, спеціалізовані навчальні заклади спортивного профілю, школи вищої спортивної майстерності, центри олімпійської підготовки, центри студентського спорту вищих навчальних закладів, фізкультурно-оздоровчі заклади, центри фізичного здоров'я населення, центри фізичної культури і спорту інвалідів, колективи фізичної культури, фізкультурно-спортивні товариства, спортивні федерації, а також громадські організації фізкультурно-спортивної спрямованості учнів та студентів [5].

У сфері культури та мистецтва в Україні представлені такі напрями, як театри, художні колективи, концертні і циркові організації, кінематографія, творчі спілки, бібліотеки, музеї і виставки, заповідники, клубні заклади. Також до культурної сфери належать засоби масової інформації, такі як телебачення і радіомовлення, преса та книговидання. Аналізуючи динаміку розвитку основних показників культурної сфери в Україні [1], видно, що в останні роки кількість професійних театрів залишається майже незмінною, однак кількість відвідувань поступово зростає і в 2013 році склала 6,9 млн відвідувачів за рік, що на 11,29% більше, ніж у 2009 році. Кількість концертних організацій також дещо зросла, як і кількість слухачів, що збільшилася на 21,05% у 2013 році порівняно з 2009 роком. Кількість музеїв збільшилася на 109, і в 2013 році становила 608, що на 21,84% більше, ніж у 2009 році. При цьому кількість відвідувань зросла на 7,21%. При цьому у 2014 році кількість професійних театрів, концертних організацій та музеїв, а також кількість відвідувань театрів, слухачів на концертах та відвідувань музеїв за рік була значно нижчою, ніж у 2013 році.

Крім того, в Україні проходять різноманітні виставкові заходи, участь в яких приймають у тому числі й іноземні громадяни [1]. Однак кількість таких заходів, а також кількість учасників і відвідувачів поступово зменшується. Так, загальна кількість виставкових заходів, до яких входять виставки та ярмарки, знизилася у 2013 році на 154 порівняно з показниками 2009 року, тобто зменшилася на 14,3%. Кількість учасників за цей же період скоротилася на 18,69%, при цьому кількість іноземних учасників скоротилася на 4,83%, а кількість відвідувачів – на 47,34%.

Що стосується масових та універсальних бібліотек, то їх кількість за період з 2009 по 2013 рр. знизилася на 1 тис., а в 2014 році скоротилася ще на 2,2 тис. Бібліотечний фонд скоротився на 80 млн примірників у період з 2009 року по 2014 рік. При цьому кількість видань та обсяг тиражу книжок, брошур, журналів та інших періодичних видань значно зросли, тоді як кількість газетних видань та їх тираж зменшилися. Значно зріс середньодобовій обсяг телемовлення за рахунок запровадження у 2012 року всіма державними телерадіокомпаніями України телемовлення у цифровому форматі. Обсяг радіомовлення при цьому у 2013 році скоротився на 8,28% порівняно з 2009 роком [1].

Крім того, залученню громадян до культурної сфери в Україні сприяють школи естетичного виховання, до яких належать дитячі музичні та художні школи, хореографічні школи, а також школи мистецтв. Так, кількість дитячих музичних шкіл за останні шість навчальних роки зменшилася на 108, а художніх на 16. Кількість шкіл мистецтва у 2013–2014 н.р. зросла на 4,98% порівняно з 2009-2010 н.р., але у 2014–2015 н.р. їх кількість скоротилася до 377, або на 14,9% показника 2012–2013 н.р. Кількість хореографічних шкіл у період 2009–2013 рр. становила 10, а у 2014–2015 н.р. скоротилася до 9 [1].

На духовний та фізичний розвиток з Державного бюджету в 2009–2014 роках виділялося 1,13-1,7% загального обсягу видатків, при чому, обсяг фактичних видатків за даним напрямком бум меншим запланованого обсягу.

Висновки і пропозиції. Формування людського капіталу на сучасному етапі значно ускладнюється у зв'язку з поступовим скороченням населення України. Крім того, через нерівномірний розподіл сільського та міського населення відбувається послаблення аграрного сектора економіки. Переважання жіночого населення над чоловічим також є негативною тенденцією, адже ускладнює забезпечення природного приросту населення, а також розвиток тих сфер економіки, що потребують залучення саме чоловічої частини населення.

Крім того, сучасний стан розвитку людського капіталу є досить складним, що зумовлюється недосконалою політикою у сферах охорони здоров'я, освіти та духовного та фізичного розвитку, а також браком коштів Державного бюджету України на розвиток даних напрямів.

У подальших дослідженнях, на нашу думку, можливою є розробка шляхів удосконалення формування державних видатків на розвиток людського капіталу в Україні з метою забезпечення належного рівня розвитку людського капіталу.

Список літератури:
1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
2. World Health Statistics 2015. – WHO Library Cataloguing-in-Publication Data [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.who.int/gho/publications/world_health_statistics/en/.
3. World Health Statistics 2014. WHO Library Cataloguing-in-Publication Data [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.who.int/gho/publications/world_health_statistics/en/.
4. Про освіту : Закон України від 23.05.1991 р. № 1060-XII (із змінами та доповн.) // Відом. Верхов. Ради УРСР . – 1991. – № 34. – Ст. 451.
5. Про фізичну культуру і спорт : Закон України від 24.12.1993 р. № 3808-XII (із змінами та доповн.) // Відом. Верхов. Ради України. – 1994. – № 14. – Ст. 80.

Нагорная Л. В.
Киевский национальный торгово-экономический университет

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В УКРАИНЕ

Резюме
Исследовано современное демографическое состояние в Украине как основа формирования человеческого капитала страны. Проанализирована обеспеченность населения Украины учреждениями здравоохранения, медицинскими кадрами и оборудованием. Определена динамика количества учебных заведений всех уровней, а также количество учащихся, студентов, аспирантов и докторантов. Рассмотрены основные субъекты сферы физической культуры и спорта, а также направления развития культуры и искусства в Украине. Охарактеризовано современное состояние финансирования развития человеческого капитала за счет средств Государственного бюджета Украины.
Ключевые слова: человеческий капитал, здравоохранение, учреждения здравоохранения, расходы на здравоохранение, образование, учебные заведения, расходы на образование, физическая культура и спорт, учреждения культуры и искусства, расходы на духовное и физическое развитие.

Nagorna L. V.
Kyiv National University of Trade and Economics

CURRENT STATE OF HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT IN UKRAINE

Summary
In the article is investigated the current demographic situation in Ukraine as a basis for the formation of human capital of the country. The ensuring of Ukraine's population by health institutions, medical personnel and equipment is analyzed. In the article is also defined the dynamics of the number of educational institutions of all levels and the number of students, postgraduates and doctoral students. The main subjects of the sphere of physical culture and sport, as well as the directions of the development of culture and art in Ukraine is reviewed. The current state of funding of human capital development from the State Budget of Ukraine is characterized.
Keywords: human capital, health care, health care institutions, health care expenditures, education, educational institutions expenditures on education, physical culture and sports, cultural and artistic institutions, expenditures on spiritual and physical development.

УДК 338.242

Петрук І. П.
Тернопільський національний економічний університет

ФІНАНСОВІ ЧИННИКИ ПОДОЛАННЯ КРИЗ ТА СТИМУЛЮВАННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Проведено дослідження впливу антикризового управління національною економікою в умовах глобалізації. Визначено вплив на економіку управління з боку антикризового управління та умов глобалізації в економіці країни. Основним елементом глобалізації є розширення світової торгівлі шляхом усунення або зниження торговельних бар'єрів, таких як імпортні тарифи. Конкретизовано економічні підходи до формування та впровадження принципів та методик подолання кризових ситуацій в економіці.
Ключові слова: глобалізація, інновації, наддержавне управління, нова економіка, модель економіки, соціально-економічні виклики, модернізація економічної системи.

Постановка проблеми. Виникнення антикризового управління в національній економіці пов'язано з нестабільністю економіки країни до кризових ситуацій. Впровадження в національній економіці антикризового управління в умовах глобалізації, глобалізація, в свою чергу, перетворює сучасний світовий порядок у планетарному масштабі, втілює ідею щодо майбутньої єдності людської спільноти при збережені самобутності її складових. Якісне зрушення в структурі і динаміці світової економіці на сучасному етапі виявляється в зростанні відкритості національних економік. Для економіки України необхідна глобалізація, так як вона полягає в розширенні й ускладненні взаємозв'язків і взаємозалежностей як окремих індивідів, так і національних держав, що знаходить безпосереднє відображення в

© Петрук І. П., 2015

процесах формування планетарного інформаційного простору, світового ринку капіталів, товарів та робочої сили, в інтернаціоналізації проблем техногенного впливу на природне середовище.

Усі фактори, які впливають на антикризове управління, пов'язані між собою та носять як внутрішній, так і зовнішній характер, а також можуть бути випадковими, непередбачуваними та призвести до неочікуваних фінансових результатів. Усе це приводить до необхідності створення універсальної системи антикризового управління, яка б включала оперативні, тактичні, стратегічні та запобіжні механізми фінансової стабілізації. Зазначене зумовлює необхідність пошуку нових наукових підходів до антикризового регулювання та їх впровадження задля виходу з фінансово-економічної кризи, закладення підвалин до довгострокового економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Великий внесок у дослідження питань антикризового управління в умовах глобалізації на всіх рівнях економічної діяльності, визначення шляхів її розбудови зробили Г.Л. Азоєв, П.Л. Алтухов, Л.В. Балобанова, О.Н. Беленов, О.Г. Белорус, В.М. Геєць, В.В. Долгих, А.В. Войчак, О.О. Гетьман, В.М. Шаповал, Т.Н. Гоголєва, Н. Грицишин, М.П. Денисенко [1. с. 20]. Однак на сучасному етапі в умовах високого ступеня залучення України до світового економічного простору та глобалізації світових господарських зв'язків питання підвищення конкурентоспроможності економіки країни набуває першорядного значення, а вирішення проблем розвитку конкурентоспроможності підприємств є головним фактором успіху країни, актуальним як в методологічному, так і в практичному аспектах.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблематикою для української економіки постає питання глобалізації, що на сьогодні спонукає економіку країни до розробки нових ефективних програм. На сучасному етапі глобального розвитку усі держави де-юре об'єктивно інтегрувалися у глобальноцентричну економічну систему і функціонально стали невід'ємними детермінантами глобального інформаційно-мережевого суспільства «суспільство без географії» або геофінансового простору з розгалуженою мережею глобальних інформаційних потоків та великомасштабних фінансових операцій «високі фінанси». Втрачаючи ознаки світу «дискретних цивілізацій», світ став структурно і функціонально глибоко взаємопов'язаним глобальним порядком, позначеним інтенсивними засобами обміну, а останнім часом і глобальною «економічною невизначеністю».

Метою статті є визначення напряму реформування економіки України в контексті глобальних процесів розвитку світової економіки, аналіз сучасного стану конкурентоспроможності економіки України серед інших країн світу, причин, що стримують її розвиток, та визначення можливих шляхів зростання на всіх рівнях.

Виклад основного матеріалу. Фінансове стимулювання економічного розвитку перебуває у площині реалізації взаємодоповнюючої економічної та фінансової політики. Остання передбачає застосування грошово-кредитних та бюджетно-податкових інструментів антикризового регулювання, спрямованих на згладжування економічних циклів. З одного боку, держава за допомогою прямих і непрямих методів державного регулювання визначає основні фінансові параметри економічного розвитку. З іншого – встановлює формальні правила гри на ринку для інституційних одиниць національного господарства. При цьому масштаби та якість фінансової участі держави в економічних процесах чинять вплив на динаміку економічного зростання.

У зв'язку з цим на циклічність розвитку національної економіки впливають бюджетно-податкові та грошово-кредитні чинники.

Бюджетно-податкові чинники впливають на циклічність економічного розвитку безпосередньо через динаміку ВВП та опосередковано – через немонетарні фіскальні чинники інфляції, темпи якої взаємопов'язані з темпами ВВП.

До бюджетно-податкових чинників циклічності розвитку національної економіки відносимо:

– державні інвестиції;

– фінансування суспільних благ та соціалізації бюджету;

– бюджетний дефіцит та державний борг;

– податкова система та податкове навантаження на економіку.

Світова практика стимулювання економічного зростання за рахунок державних інвестицій показує, що при визначенні їх обсягів та структури необхідно враховувати фазу економічного циклу та специфіку його протікання.

При уповільненні темпів економічного зростання доцільно фінансувати державні інвестиції за рахунок внутрішніх і зовнішніх запозичень не вище 3% ВВП на рік. При високих темпах економічного зростання фінансування державних інвестицій доцільно здійснювати за рахунок переважно внутрішніх неподаткових надходжень, що нейтралізуватиме дію «ефекту витіснення приватних інвестицій державними». Гранично допустимою межею для країн ЄС має бути обсяг державних інвестицій на рівні 2% ВВП, при перевищенні цього показника відбувається витіснення приватних інвестицій, що уповільнює темпи нагромадження капіталу. Для постсоціалістичних країн найбільш оптимальним є обсяг державних інвестицій в інфраструктуру на рівні 4% ВВП [6, с. 12–20].

Для аналізу впливу державного інвестування на економічне зростання можуть бути використані такі основні показники:

1) частка державних інвестицій у ВВП та у їх загальному обсязі;

2) співвідношення між приватними і державними інвестиціями;

3) співвідношення між державними заощадженнями та державними інвестиціями;

4) ефективність державних інвестицій (вклад у зростання ВВП, термін окупності, індекс прибутковості, чиста теперішня вартість – використання цих показників є доцільним лише для визначення впливу державних інвестицій на реальний сектор економіки, оскільки інвестування у такі сфери, як освіта, культура, охорона здоров'я, наука, впливає на економічний розвиток із значним часовим лагом і найбільшою мірою визначає його якісні параметри).

На ефективність державних інвестицій впливає також їх міжгалузевий розподіл, який з точки зору економічної ефективності має враховувати пріоритетність фінансування секторів економіки, масштаби віддачі та термін окупності інвестицій. Як правило, інвестиції в інфраструктуру дають більшу віддачу у середньостроковому періоді; інвестиції в соціальні, інноваційно-технологічні, наукові проекти – у довгостроковому; у державні підприємства та фінансування державних галузевих, науково-технічних цільових комплексних програм – як у середньо-, так і у довгостроковому періодах. У високорентабельних сферах економіки мають бути акумульовані такі обсяги державних інвестицій, що дозволять перекрити втрати від фінансування неприбуткових соціальних проектів.

Рівень соціалізації бюджету визначається часткою видатків на сферу соціального захисту у ВВП та у загальному обсязі видатків державного бюджету.

За методологією ESSPROS загальні витрати на соціальний захист включають видатки:

1) на соціальний захист та соціальне забезпечення;

2) на охорону здоров'я;

3) на програми житлового будівництва і забезпечення житлом, що фінансуються за рахунок державного та місцевих бюджетів;

4) державних цільових позабюджетних фондів: загальнообов'язкового державного соціального страхування, на випадок тимчасової втрати працездатності, на випадок безробіття та від нещасних випадків на виробництві.

Найбільш значимим індикатором стану бюджету є бюджетний дефіцит та державний борг.

Міжнародний досвід не дає однозначної відповіді на питання про оптимальні обсяги бюджетного дефіциту у фазах економічного спаду та економічного піднесення, хоча загальноприйнятним є норматив дефіциту на рівні 3–4% ВВП.

У процесі співробітництва з МВФ одні країни мали збалансований або профіцитний бюджет (Бразилія, Філіппіни), у інших дефіцит сягав 6–13% (Росія, Туреччина), а такі країни, як Аргентина, Мексика, Індонезія, змушені були під тиском МВФ скорочувати дефіцит до рівня 1,5–2,5%. За дослідженнями Т. Вахненко зроблено висновок: кожна країна має орієнтуватися на реалізацію власних пріоритетів соціально-економічного розвитку, які можуть зумовлювати більші або менші обсяги дефіциту бюджету [7, с. 13].

В Україні найвищий рівень бюджетного дефіциту зафіксовано у період трансформаційної кризи у 1992 р. – 13,7% ВВП та у 1994 р. – 8,9% ВВП. Протягом 1998–2008 рр. дефіцит бюджету вдавалось утримувати на рівні 3% ВВП. Наприкінці 2008 р. внаслідок фінансово-економічної кризи доходи бюджету суттєво скоротились, а видатки продовжували зростати, що призвело до нарощування бюджетного дефіциту, який, за підсумками 2010 р., склав 64 млрд. 265,5 млн. грн., або 5,1% ВВП.

Зауважимо, що девальвація національної валюти з метою стимулювання експорту та скорочення імпорту має позитивний ефект на економічний розвиток лише в короткостроковому періоді. Загалом девальвація національної валюти має ряд негативних наслідків, зокрема:

– через подорожчання імпортних товарів девальвація створює інфляційний тиск на ринку споживчих та інвестиційних товарів;

– в умовах України динаміка обмінного курсу пов'язана з інфляційними очікуваннями економічних суб'єктів;

– під впливом девальвації ступінь конкуренції для національних виробників всередині країни знижується, що негативно позначається на зовнішній конкурентоспроможності вітчизняних товарів [5, с. 59].

В умовах недієздатності бюджетно-податкових механізмів девальвація поряд із підвищенням зовнішньої конкурентоспроможності вітчизняних товарів підвищує вартість обслуговування зовнішнього боргу в національній валюті й збільшує навантаження на державні фінанси [1].

Нарощування зовнішньої заборгованості країни має наступні впливи на параметри економічного зростання:

– між зовнішніми запозиченнями і сальдо платіжного балансу існує від'ємна кореляційна залежність: кожні 10 млрд. дол. зовнішніх запозичень погіршують сальдо поточного рахунку платіжного балансу України на 2,4% ВВП [8, с. 16–20];

– зовнішнє фінансування продуктивних інвестицій стимулює зростання реального сектору економіки з наступним розширенням експорту та подальшою можливістю погашення й обслуговування зовнішнього боргу [4, с. 9–11];

– за умови обмеженості внутрішніх ресурсів зовнішнє фінансування дозволяє реалізувати суспільно значущі інфраструктурні проекти у довгостроковому періоді;

– якщо зовнішні запозичення направляються на фінансування секторів економіки, вклад яких у зростання ВВП має ситуативний короткостроковий характер або приховане фінансування дефіциту державного бюджету, – наростають ризики зростання зовнішнього боргу та неможливості його обслуговування;

– ефективне управління гарантованим державою боргом, спрямоване на мінімізацію ризиків невиконання зобов'язань кредитних реципієнтів, підвищує можливості активізації їх інвестиційної діяльності;

– коротко-, середньострокові запозичення (у 2010 р. вони становили 77,7 % державних запозичень) в умовах повільної відновлювальної макроекономічної динаміки у майбутні періоди призводять до зростання боргового навантаження та підвищення ризиків подальших запозичень та рефінансування накопичених боргів;

– надмірна акумуляція зовнішнього боргу призводить до уразливості національної економіки до фінансових криз, підвищення системних ризиків, загострення бюджетних проблем [2].

Виходячи з логіки циклічності розвитку національної економіки, активізація державних запозичень має здійснюватись у період економічного спаду, а їх повернення – у період економічного піднесення.

Значну роль в активізації підвищувальної фази циклічного розвитку відіграють податкова система та податкове навантаження на економіку. У процесах економічного зростання роль податків витікає з їх функцій. Регулююча функція податків забезпечує економічне зростання через активізацію виробничої, економічної та підприємницької діяльності інституційних одиниць національної економіки, фіскальна – через наповнення дохідної частини державного бюджету. В умовах одночасного зростання фінансових потреб держави та необхідності задоволення інтересів економічних суб'єктів, результати діяльності яких виявляються з певним часовим лагом, фіскальна і регулююча функції податків носять антагоністичний характер. Тобто бюджетні інтереси держави у короткостроковому періоді суперечать довгостроковим імперативам економічного зростання.

В умовах глобальної фінансово-економічної кризи уряди більшості країн світу намагаються проводити антициклічну податкову політику, спрямовану на зниження податкового тиску на економічних суб'єктів, зниження податкових ставок, перерозподіл податкового навантаження між інституційними одиницями національної економіки. Найчастіше в країнах Європейської зони застосовуються такі стимулюючі податкові заходи, як зниження ставки ПДВ, зниження ставки податку на доходи фізичних осіб, пільгове оподаткування інвестицій, відстрочення платежів по податку на прибуток [6, с. 11]. Водночас з метою наповнення бюджету та недопущення дефолту в умовах зростання державного боргу деякі країни Єврозони (наприклад, Греція, Португалія) змушені всупереч закономірностям теорії антициклічного регулювання збільшувати ставки податків.

В Україні найбільший внесок у дохідну частину бюджету належить ПДВ, який забезпечує майже третину податкових надходжень. При цьому подат-

ковий тягар розподіляється між виробником і споживачем нерівномірно, а пропорції цього розподілу впливають на податкові надходження до бюджету через розширення звуження платоспроможного попиту з боку споживача та збільшення скорочення обсягів виробництва – з боку виробника.

Усі фінансові кризи двох останніх десятиліть розвивались за схожою схемою:

1) вихідною причиною кризи (хоча і не першопричиною) є необґрунтоване кредитування економічних суб'єктів, пов'язане із надмірно оптимістичними оцінками у поєднанні з низькими банківськими відсотками;

2) поштовхом до розгортання кризи служить конкретна подія, часто спровокована потужним гравцем на фінансовому ринку; →

3) криза поширюється та поглиблюється; →

4) державні та недержавні інституції розробляють та впроваджують заходи протидії розгортанню і поширенню кризи та активізації фінансової й економічної діяльності.

Відмінність процесів розгортання сучасної глобальної фінансово-економічної кризи полягає у стрімкому поширенні кризових явищ фінансових ринків на економічну сферу. І хоча одним з основних каналів поширення фінансової кризи на реальний сектор стало обмеження кредитування, причина кризи не тільки у фінансовій неврегульованості економічних процесів або неспроможності сучасної фінансової системи ефективно підтримувати глобальну та національні економіки. Протягом останніх десятиліть відбувалося поступове нашарування проблем економічного розвитку в глобальних масштабах, причому ці процеси мали латентний характер. На думку Ж. Сапіра, «економічні проблеми проникли набагато глибше, ніж це сталося на американському (і також на британському...) іпотечному ринку. Якщо у щоденній перспективі неврегульованість глобальних фінансів можна розцінювати як основну причину, то є всі підстави вважати, що демонтаж інституцій, який призвів до фінансової кризи, насправді став симптомом більш глобального краху» [10, с. 7–14].

В Україні глобальна криза наднагромадження не мала суттєвого впливу на економіку, що пов'язано у першу чергу із низьким рівнем інтегрованості вітчизняних фінансових ринків у світову фінансову систему. Крім того, за обмеженістю фінансових ресурсів Україна не є світовим донором інвестицій та не володіє значною часткою активів глобальних підприємницьких структур.

Суттєвий вплив на глибину циклічних криз XXI ст. чинить екологічний фактор. Сьогодні розгортається катастрофічна за можливими наслідками глобальна екологічна криза. Кліматичні зміни впливають як на найбідніші регіони світу, так і на країни Європи, США, Великобританію, Японію, Канаду. За оцінками вчених, зростання середньої температури на 3°С у найближчі десятиліття та на 5°С до 2100 р. відносно доіндустріального періоду призведуть до посилення засух, надзвичайних погодних явищ, підвищення рівня світового океану тощо [7, с. 62; 35, с. 18].

Висновки і пропозиції. Головне парадигмальне зрушення полягає в переході від економіки пропозиції до економіки попиту, що базується не на зовнішніх фінансових, товарних та інших ін'єкціях і жорстких монетарних обмеженнях, а на відчутному зростанні внутрішнього виробничого споживання, на диверсифікації доходів і споживчого попиту.

Список літератури:

1. Шершньова З.Є., Багацький В.М., Гетманцева Н.Д. Антикризове управління підприємством : [навч. посіб.] / [З.Є. Шершньова, В.М. Багацький, Н.Д. Гетманцева] ; за заг. ред. З.Є. Шершньової. – К. : КНЕУ, 2007. – 680 с.
2. Айвазян З.А. Антикризисное управление: сущность стабилизационной программы / З.А. Айвазян, В.В. Кириченко // Эксперт. – 2001. – № 8.
3. Свиридов А.К. Антикризисное управление: принятие решений на краю пропасти / А.К. Свиридов // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 4. – С. 19–26.
4. Теория и практика антикризисного управления / Под ред. С.Г. Беляева, В.И. Кошкина. – М. : Закон и право: ЮНИТИ, 2005. – 469 с.
5. Уткин Э.А. Антикризисное управление / Под ред. Э.А. Уткина. – М. : Ассоц. «Тандем», узд. ЭКМОС, 1997. – 400 с.
6. Штангрет А.М. Антикризове управління підприємством : [підручник] / А.М. Штангрет. – Львів : Українська академія друкарства, 2008. – С. 64–65.
7. Ситник Л.С. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством / Л.С. Ситник // НАН України, Ін-т економіки промисловості. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2000. – 503 с.
8. Антикризисный менеджмент: превентивные методы управления / А.Б. Крутик, А.И. Муравьев. – СПб. : Питер, 2001. – 432 с.
9. Чернявский А.Д. Антикризисное управление : [учеб. пособ.] / А.Д. Чернявский // Межрегиональная академия управления персоналом. – К. : МАУП, 2000. – 208 с.
10. Курошева Г.М. Теория антикризисного управления предприятием : [учеб. пособ.] / Г.М. Курошева. – СПб. : Речь, 2002. – 372 с.

Петрук И. П.
Тернопольский национальный экономический университет

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Резюме
Проведено исследование влияния антикризисного управления национальной экономикой в условиях глобализации. Определено влияние на экономику управления со стороны антикризисного управления и в условиях глобализации в экономике страны. Основным элементом глобализации является расширение мировой торговли путем устранения или снижения торговых барьеров, таких как импортные тарифы. Конкретизированы экономические подходы к формированию и внедрению принципов и методик преодоления кризисных ситуаций в экономике.

Ключевые слова: глобализация, инновации, надгосударственное управление, новая экономика, модель экономики, социально-экономические вызовы, модернизация экономической системы.

Petruk I. P.
Ternopil National Economic University

METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF CRISIS MANAGEMENT NATIONAL ECONOMY IN A GLOBALIZED

Summary
The influence of national crisis management in a globalizing economy. The effect on the economy of management by crisis management, and a globalizing economy, globalization is the main element of the expansion of world trade by eliminating or reducing trade barriers such as import tariffs. The article elaborated approaches to economic development and implementation of the principles and methods of overcoming crisis in the economy. The purpose of the article is to determine the direction of reforming Ukraine's economy in the context of global processes of the global economy.
Keywords: globalization, innovation, supranational governance, new economy, economic model, social and economic challenges, modernization of the economic system.

УДК 330.1:330.837

Шедяков В. Е.
Государственный университет телекоммуникаций

РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ КАК УСЛОВИЕ УСТОЙЧИВОГО ПРОГРЕССА

Исследованы теоретические вопросы развития социальной экономики в постсовременном обществе. В этом контексте изучены направления реализации принципов производственной демократии и организации социального партнерства. С этой точки зрения предложены пути оптимизации экономических реформ.
Ключевые слова: социальная экономика, социально ответственное поведение, производственная демократия, социальное партнерство.

Постановка проблемы. Зависимость формирования и (пере)распределения общественного богатства от характера общественных институтов и представлений о должном была зафиксирована в целом ряде исследований, продемонстрировавших устойчивую корреляцию долгосрочных темпов экономического роста и состояния социальности (социальных отношений, социального поля, социального простора, социального капитала). Смыслы жизнедеятельности – человеческой и культурно-цивилизационных миров – определяют направленность, темпы, формы и очередность эндогенных трансформаций их конкретных характеристик, но сами проявляют себя как сторона ценностного восприятия окружающего мира. При этом духовные отношения, сфера нравственности и морали – не «надстройка», а стержень экономики. Доверие – необходимый элемент здорового общественного механизма. Не только «сон разума рождает чудовищ»; ещё более опасные химеры могут инициироваться аморальным интеллектом. В общественной жизни (в том числе в её экономической составляющей) осуществляется нравственное содержание, формируемое тысячелетиями взаимодействия и кооперации. За использование же отрицательной моральной силы для реализации своих планов, за насилие над моралью и человечностью всегда следует расплата. Ценностно-смысловые комплексы культурно-цивилизационных миров, спаянные моралью и традициями, обеспечивают сосуществование, партнерство и развитие людей (в том числе – в хозяйственной сфере). Напротив, контртрадиционная (то есть рассудочно сконструированная) система морали на деле становится возвратом к технотронному варварству с господством права сильного, апологией инстинктов и расчеловечиванием общественной жизни. Соответственно, для проведения реформ крайне важно уточнить политико-экономический вектор преобразований: будут ли они подчинены задачам наиболее полного удовлетворения частного эгоистического интереса или же (в том числе и с его активным использованием) окажутся направленными на решение гораздо более кардинальных общественных задач.

Анализ исследований и публикаций. Научная традиция изучения совокупного богатства общества восходит еще к Аристотелю (с его различением экономики и хрематистики), Ксенофонту, а также Л. Вальрасу, Дж. Гэлбрейту, Дж.М. Кейнсу, Дж.Б. Кларку, Ф. Кенэ, К. Марксу, А. Маршаллу, Дж.С. Миллю, Р. Оуэну, А.С. Пигу, А. Смиту и др. Впрочем, соотношение разума и веры, науки и культуры, возможности целенаправленного влияния на течение исторического процесса, закономерности социального времени, роль объективного и субъективного, рационального и иррационального факторов общественного развития, по-разному раскрывалось сторонниками разных подходов, например, энциклопедистами, сторонниками шотландской школы и классической немецкой философии. И. Кант, рассматривая нравственность как детерминанту человеческой деятельности, предельно четко выявил качественное различие культуры интеллектуальной и духовной. В свою очередь, для Г.В.Ф. Гегеля все проявления духа – это лишь виды знания. Позднейшие исследования Л. фон Мизеса, А.Ф. фон Хайека, М. Вебера и К. Поппера дополнительно привлекли внимание к роли нравственности и традиций в обеспечении стабильности экономического развития и преодолении встречающихся рисков. В частности, в наше время в изучении факторов и процесса общественного (в частности, экономического) развития весьма преуспели такие исследователи, как В. Вазюлин, В. Василькова, И. Барыгин, В. Быченков, А. Зарубин, В. Келле, М. Ковальзон, А. Кравченко, П. Романов, С. Труфанов, И. Черникова, В. Фофанов, И. Яковлев, Е. Ярская-Смирнова и др. Специфика человеческого капитала (фактора) изучалась, в частности, А. Бузгалиным,

© Шедяков В. Е., 2015

Н. Верхоглядовой, Е. Гришновой, А. Захаровой, А. Колгановым, В. Лычом, И. Соболевым и др.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Условия гиперконкуренции и глобализации накладывают свои требования, сопряженные, в частности, с необходимостью, с одной стороны, учитывать особенности давления трансформаций международных отношений, а, с другой, отдавать предпочтение реализации моделей социально-экономического развития на основе эндогенного технологического прогресса [1-7]. То и другое непосредственно требует и обеспечения институциональных условий (прежде всего, приобретения традиционными ценностно-смысловыми комплексами) создания прогрессивных форм для свойственных имеющейся системе хозяйствования особенностей, и акцентирования социально-экономических «точек развития». Все это приводит к новому прочтению содержания социальной экономики в контексте постсовременных хозяйственных трансформаций, оживлению классических подходов к оптимизации приумножения содержанию общественного богатства [8-16].

Цель статьи. Главной целью этой работы является охарактеризовать авторскую позицию по конкретизации предпосылок, необходимости и условий реализации идеологии развития социальной экономики во время усиления тенденций постмодерна (с увеличением роли глобализации, сектора знаний, финансиализации, сервисизации и проч.).

Изложение основного материала. Понимание социальной экономики не исключительно в контексте «социального сектора», а с позиций акцентирования социальной направленности всей экономики не только позволяет актуализировать социокультурное основание экономического роста, но и становится удивительно созвучным потребностям общественного развития [17-19]. Экономическая составляющая общественного порядка существенным образом меняется под воздействием усиливающихся в глобальном масштабе тенденций. Процессы глобализации позволяют перемещаться, выбирая более комфортные условия приложения сил и разнося экологически грязные производства с местами присвоения их результатов. Переструктурирование мирового хозяйствования под воздействием анклавов «общества знаний» все заметнее отграничивает по основным средствам, методам и формам конкуренцию внутри различных ярусов экономики. Проступающие на глобальном уровне признаки постсовременности в «большом обществе» (включая, прежде всего, постмодерн в культуре и постиндустриальное состояние экономики, общественных производительных сил) переносят акценты в создании и (пере)распределении общественного богатства. Совокупная общественная эффективность и хозяйственная конкурентоспособность в постсовременных условиях обеспечиваются развитием и реализацией личности и персонализацией деятельности, а отнюдь не нивелированием людей и усреднением функций. Трансформации способа производства, научно-технической и социально-экономической сторон прогресса человечества привели к кардинальному росту роли человеческого и социального факторов жизни общества. Соответственно, вовсе не какие-либо формальные конструкты, а качество жизни и возможности творчества определяют прогресс страны, новые же горизонты развития открываются тем государствам, в которых общественное устройство максимально способствует реализации творческого потенциала населения. Основой стратегического курса и становится овладение инновационным путем развития, основы которого как раз и закладывают структурная перестройка экономики и трансформация трудовых отношений. В условиях же общественной инверсии (когда не гражданское общество создает государственность, а государство обеспечивает доформирование и функционирование гражданского общества) развитая социальность предполагает достижение определенного экономического уровня. Таким образом, ныне формируется и необходимая как материально-техническая, так и социально-экономическая база социальной экономики, и необходимость в ней для дальнейшего устойчивого развития. В этих условиях дополнительные вложения «в человека» и «в общество» – это отнюдь не обременительная социальная нагрузка, а непременное условие качественного участия в конкурентной борьбе на верхних этажах экономики, где место экономии на переменном капитале в качестве магистрального направления получения стратегического выигрыша занимает творческая интеллектоемкая деятельность, требующая тщательной подготовки и обеспечения, в том числе, путем качественного управления [20-22].

После механизации, автоматизации и роботизации за человеком остается то, что не подпадает под этот процесс и сконцентрировано вокруг творческого развертывания его сущностных сил. Сегодня знание становится определяющим элементом общественно необходимого труда; основной источник стоимости – творческий, прежде всего интеллектуальный, потенциал, а не психофизические усилия работника; приоритет стратегий развития – производство знаний и эффективное применение них; добавленная стоимость распределяется с учетом затрат производителя, демократизируются системообразующие отношения общества (труда, собственности, управления), трансформируется общественное и индивидуальное потребление, ликвидируются основы классических форм отчуждения, экономика становится социально глобальной, меняется тип субъекта, предмета и орудий труда в социально-экономической и институциональной структурах общественного воспроизводства.

Вместе с тем социальная экономика характеризует необходимость как совокупного приращения социального капитала, так и отсутствия резкого перепада в его распределении в обществе. По-прежнему существуют два мощных приоритета социально-экономического развития и определяющие показатели общественного прогресса. Во-первых, жизнь человека, ее качество и длительность. Во-вторых, достижения цивилизации, культурное наследие. Первое направление фиксируется прежде всего корзинами социально-экономических, политических и духовно-идеологических прав человека, его уверенностью в завтрашнем дне, возможностями самореализации и т.п. Государство и правительство состоятельны в том случае, если могут обеспечить безопасность, развитие и реализацию социально-экономических возможностей каждого. И уж совсем недопустимы случаи чуть ли не приватизации возможностей государств отдельными группами людей в своих целях.

Соответственно, ценностно-смысловые комплексы определяют не только расстояние, которое в состоянии преодолеть конкретный культурно-цивилизационный мир, не только скорость и ловушки движения на этом пути, но и сам путь, сами оси его прогресса. Опора на них – обязательное условие достижения устойчивого социально-экономического развития. В целом тип культуры и тип богатства – два выражения ценностно-стоимостного бытия общества. А всеобщность общественных отношений капитала обеспечивает распространённость капитализированной формы богатства, которое теперь и выступает, в том числе как капитал

реальный, социальный и т.д. Причем если утилитарно-прагматические ценности производны от способа производства непосредственно либо через структуры потребностей, то абсолютные ценности, ценности-идеалы влияют на состояние и развитие экономики как первичные.

При этом, разумеется, основные движущие силы далеко не всегда оказываются главными выгодополучателями, а система распределения благ асимметрична. Возможность и умение ощущения (и предвосхищения) логики происходящего, отзывчивость на назревшие общественные запросы и потребности позволяет состыковывать формы реализации фундаментальных и актуальных пластов социальной практики, опираться на объективные и субъективные предпосылки изменений, сочетать воздействие рациональных и иррациональных факторов. Автоматы координации и самоуправления в неявном виде содержатся в самой социокультурной структуре, а вовсе не имплантированы в нее неким демиургом насильно. Управление вообще неотделимо от системы и никакая бригада менеджеров не является изолированным блоком управления. При взаимодействии в структуре культурно-цивилизационного мира тысяч индивидов происходит спонтанная самоорганизация, самонастройка и самосохранение порядков, традиций, ценностей и смыслов, осознать которые во всей полноте немыслимо и сверхзадача которых – воспроизводство и восхождение целостности. Социокультурная целостность потому и выживает, что нельзя ни при каких обстоятельствах контролировать ее полностью и централизованно. Это, впрочем, совсем не отрицает пользы от применения ресурсной базы и планирования, и управления, и централизации, наряду с самоуправлением и децентрализацией. Вместе с тем ограничиваются возможности эффективного государственного вмешательства в частную жизнь населения, определяются грани оптимизации публично-приватного сотрудничества в реализации исторических процессов.

Заново актуализируется выбор: обеспечение государством полноты реализации эгоистических, узкокорыстных интересов некоторых или же решение гораздо более широких задач, опираясь в том числе и на частную заинтересованность, и на индивидуальную творческую инициативу. С одной стороны, в процессах хозяйствования при нынешнем уровне общественного разделения труда уровень кооперации и взаимозависимости настолько высок, что превращает под натиском всесторонней социализации понятие частной собственности в абстракцию, принцип. С другой стороны, стимулы самореализации, чувство собственного достоинства, цели личностного совершенствования и достижений акцентируют задачи личностного совершенствования и индивидуального выбора. В любом случае при всем разнообразии конкретных вариантов и форм сочетания общественного и личного, всеобщего и частного очевидно, что направления реализации хозяйственной власти, связанные с разрушением культурного слоя цивилизации или же с наступлением на права и возможности творческой самореализации человека (тем более – его жизнь), не могут быть признаны эффективными.

В этой связи и содержание понятия развития, прогресса нуждаются в обновлении: помимо стабильного и сбалансированного экономического роста они должны ориентироваться на такие этические ценности, как солидарность, свобода выбора и слова, терпимость, которые и обеспечивают социальное поле (уровень социальности, социальный капитал, социальную ткань и т.п.) доверия как пронизывающую хозяйственный механизм характеристику. Социальность экономического пространства, наполненного общественными и личностными интеракциями, складывается в большую/меньшую устойчивость, долговечность или же гибкость, мимолетность социальных связей как признаков фундаментальных и актуальных отношений между процессами внешними и внутренними. Доверие оказывается не только важнейшим параметром социального капитала общества, но и условием качественной экономической структуры, а также устойчивости системы хозяйствования. Вместе с тем емкость платежеспособного внутреннего спроса и качество жизни в стране – необходимые предпосылки вовлечения активного трудового потенциала. Тем самым, невзирая на наличие потенциала фордистских подходов, формируется общественный запрос на гораздо более адекватное существу социальной экономики прочтение задач активизации человека и путей управления.

Адекватные складывающимся в глобальном масштабе условиям организационно-институциональные формы часто связывают с моделями социального партнерства, производственной демократии и развитием социально ответственного поведения [23-28]. Базирующиеся на них сценарии экономической политики включают в себя понимание зависимости личных достижений от состояния общественной среды, и, стало быть, заинтересованности в ее развитии. Соответственно, их развертывание позволяет преодолевать рамки правил и подходов «игры с нулевой суммой», предоставляет методологии осуществления действий с приращением возможностей как каждого из участников, так и совокупного общественного богатства (win-win strategy, green-green strategy), интеграцией в управленческих композициях созидательных потенциалов фордизма и постфордизма.

Важнейшее место в продуктивном объединении производительных сил и обеспечении социального партнерства занимает производственная демократия постиндустриального уровня, совершенствование механизмов которой сегодня – это тоже отнюдь не только дополнительный организационный ресурс, но и безальтернативный способ достижения доминирования продуктивных форм согласия общества, поддержания эффективной социально-политической среды. Преодоление монополии «внеморальных» моделей деятельности, рост антропоцентристских тенденций обогащает творческий потенциал; человек умеет и знает больше, чем осознает. В свою очередь, распространение многосложного труда «бросает вызов» человеку, а необходимость полагаться в решениях на самого себя, привычка к ответственному поведению, самоограничению и самокритичности вообще не локализуются исключительно в производственной сфере. Обеспечение реализации социально привлекательной модели развития при усилении роли экономики знаний и когнитариата в осуществлении конкурентоспособности национального проекта хозяйствования требует широкого внедрения, распространения и совершенствования институтов и механизмов социального партнерства и производственной демократии. Вообще, экономическая демократия – необходимое условие демократии политической, а совершенствование трудовых отношений – существенный, даже системообразующий, элемент экономической демократии.

Для комплексной оценки потенциала и перспектив развития производственной демократии сегодня целесообразно выделять: по уровню участия – демократию промышленно-производственную (на одном предприятии) и экономическую (в отрасли и всей экономике); по степени участия – демократию

соучастия (меньшинство в органах управления при совещательном характере полномочий), соуправления (равное представительство и право вето), самоуправления (участники производства управляют предприятием, как правило, по принципу «один работник – один голос»); по форме участия – демократию прямую или косвенную. В управлении собственностью производственная демократия, как правило, выражается в определении профиля, ассортимента и масштабов производства, соотношения прибыли и себестоимости, в участии в принятии решений о формировании фондов, о кадровых перемещениях, в контроле за администрацией; в управлении производством – в решении вопросов технологии, контроля, обеспечения ритмичности, благоустройства, распределении и оптимизации внутрипроизводственных материальных потоков, хранения ценностей, достижения трудовой дисциплины; в управлении социальной сферой – в коррекции постоянной и переменной частей заработка, форм стимулирования, условий труда, экологических требований, в управлении бытовой сферой – в распределении дополнительных корпоративных возможностей решения проблем отдыха, жилья, охраны здоровья, образования, детских учреждений, предоставлении разнообразных внутрикорпоративных услуг и т.п. [29-32].

Соответственно, представления о социальной экономике сегодня связываются, скорее, с ценностно-смысловыми комплексами не праздности и потребительства, а созидания и творческого поиска. Это ориентирует не на скопление разнообразных социальных иждивенцев и их обслуги, а на активную поддержку творчества (прежде всего, интеллектуального и духовного) с реализацией приоритета человека, его прав и свобод; социальной справедливости, то есть социального равенства людей в их правах и возможностях; солидарности, понимаемой как выражение общности человечества, сопереживания и сочувствия к жертвам несправедливости.

При этом от субъектности проводимых преобразований (проявляющейся в векторе заинтересованности, воле и качестве социетального управления) в условиях форсированных трансформаций во многом зависит не только итог изменений, но и формирование «коридора свободы» дальнейшего развития системы хозяйствования, ее возможности, перспективы и ограничения. И в этом смысле жесткость требований к элите в вопросах защиты общественного достояния и отстаивания общих интересов вовсе не предполагает очередной период «затягивания поясов» во имя светлого будущего. Более того, качество и уровень дальнейшего социально-экономического развития напрямую зависит от создаваемого в период форсированной трансформации основания; эти периоды мощно связаны. Доминантная при преобразованиях методология системообразующих отношений и моделей ключевых решений получает свое развертывание и в параметрах экономического роста переформатированного общества. Потому задействование спусковых крючков механизмов запуска позитивных изменений во всем культурно-цивилизационном мире требует приоритетного внимания к управлению знаниями посредством поддержки образовательно-научно-производственных комплексов.

Выводы и предложения. Системный мировой экономический кризис начала XXI века – проявление общего кризиса доминантной формы индустриализма, однако, ее преодоления неизбежно требует учета постиндустриальных перспектив экономики знания, а также диапазона ее возможностей в развитии и активизации человеческого фактора. Причем в балансе возможностей и опасностей, которые актуализируются ассоциации с Евросоюзом, одно из важнейших преимуществ связано с адаптацией мирового опыта и использованием социально зрелых форм производственной демократии, форматированием адекватных управленческо-организационных отношений (в частности, в трудовой сфере). Тенденции к развитию в глобальном масштабе экономики знаний требуют непрерывности процесса подготовки и переподготовки когнитариата, обеспечения его мотивированности. Перенос на уровень автоматов мускульных и энергетических функций повышает ценность собственно творческого потенциала человека. Таким образом, исподволь готовится основание для качественного изменения восприятия уровней средства и цели. Уже сегодня обеспечение конкурентоспособности отдельной хозяйственной структуры и стратегическое выживание и перспективы сверхпроекта каждого из культурно-цивилизационных миров напрямую зависит от судьбы эффективных образовательно-научно-производственных комплексов. С другой же стороны, – совокупные затраты на финансиализацию и сервисизацию хозяйствования, а также на создание анклавов «новой экономики» далеко не всегда соответствуют ожидаемым результатам и, соответственно, являются оправданными в глобальном масштабе.

Заведомо контрпродуктивной становится стратегия попыток как воспроизвести мировой опыт прошлых модернизаций, так и воспользоваться калькой со своих прежних инноваций: иное время, другие факторы и составляющие успеха. Какие-то ресурсно-методологические зоны закрылись, будучи исчерпанными, иные перестали быть эффективными или определяющими. При этом для обеспечения прогрессивных структурных трансформаций необходимо подтверждать имиджевую привлекательность страны, базирующуюся вовсе не на шароварщине далекого прошлого, не на буколическом воспевании сельской идиллии, а на атрибутике XXI века – мощном научно-образовательном комплексе, эффективных стимулах развития и активизации научно-интеллектуального потенциала. На передний план выходят задачи налаживания эффективных контактов с «большим обществом» по вовлечению в реализацию этой стратегии. Применение для укрепления научно-образовательного комплекса ресурсных баз социального партнерства, производственной демократии, групповой организации труда, обогащения деятельности, гибкого рабочего времени, корпоративной культуры, проектно-матричного управления и создания на их основе управленческих композиций в состоянии принести больший эффект именно при постмодернизации как постсовременной модернизации – из-за большего диапазона последствий. Украине сегодня легче и плодотворнее ориентироваться вовсе не на идеалы построения псевдозападного общества и абстракции «чистого рынка» классического образца (которые базируются на вестернизированных моделях индивидуализма, светского государства, частной собственности, гражданского общества и т.п.), а именно на пострыночное хозяйство, основанное и на заведомо внерыночных принципах, а также моделях, впитавших иную историю и традиции.

К числу обязательных показателей успеха социально-экономического развития общественной системы и условий конкурентоспособности национального проекта в мировом масштабе относилось обеспечение качества жизни, которое часто непосредственно связывалось с понятием социального государства. Вместе с тем сегодня этот подход тре-

бует дальнейшего содержательного уточнения. С одной стороны, финансовые неурядицы заставили даже наиболее развитые государства пересматривать подходы к обеспечению социально-экономических прав граждан. Наметились тенденции усиления давления на бюджеты со стороны находящихся на социальном обеспечении групп, что, вроде бы, может стать фактором подрыва конкурентоспособности (особенно – при соперничестве с регионами низких дополнительных издержек и затрат на рабочую силу). На этом фоне правительствами многих стран все чаще предпринимаются попытки различными способами переложить бремя выхода из кризисного состояния на работающее население, происходит сворачивание социальных программ, сокращение бюджетного сектора, повышение пенсионного возраста и т.д. Между тем, ухудшение качества жизни, поляризация личных доходов населения может дать толчок массовым протестным движениям. С другой стороны, превращение экономики знаний и когнитариата в структурообразующее ядро социально-экономических процессов в состоянии существенно повлиять на эффективные подходы к стимулированию и управлению в социально-ориентированной пострыночной экономике, где продуктивна вовсе не экономия на переменном капитале, а всестороннее развитие человека и создание благоприятных условий для индивидуального и коллективного творчества.

Применение для укрепления научно-образовательного комплекса ресурсных баз социального партнерства, производственной демократии, групповой организации труда, обогащения деятельности, гибкого рабочего времени, корпоративной культуры, проектно-матричного управления и создания на их основе управленческих композиций в состоянии принести больший эффект именно при постмодернизации – из-за большего диапазона последствий. Украине сегодня легче и плодотворнее ориентироваться вовсе не на абстракции «чистого рынка» классического образца (которые базируются на вестернизированных моделях свободы, равенства, индивидуализма, светского государства, частной собственности, гражданского общества и т.п.), а именно на пострыночное хозяйство, основанное и на заведомо внерыночных принципах.

Список литературы:

1. Дагаев А.А. Новые модели экономического роста с эндогенным технологическим прогрессом / А.А. Дагаев // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 6. – С. 40-51.
2. Шишков Ю.В. Международное разделение производственного процесса меняет облик мировой экономики / Ю.В. Шишков // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 10. – С. 15-25.
3. Шедяков В.Є. Трансформації міжнародних економічних відносин як фактор удосконалення інтеграційних процесів // Економіст. – 2014. – № 11. – С. 14-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ua-ekonomist.com/9075-transformacyi-mzhnarodnih-ekonomchnih-vdnosin-yak-faktor-udoskonalennya-ntegracynih-procesv.html.
4. Kurth J. Toward the Postmodern World / J. Kurth // Dialogue. – 1993. – № 2. – P. 8-13.
5. «Круглый стол» журнала «Регион: проблемы и перспективы» // Регион: проблемы и перспективы. – 1997. – № 1. – С. 9-12.
6. Хохлов Н.П. Политэкономический подход к осмыслению процесса глобализации / Н.П. Хохлов // Социальная экономика. – 2003. – № 1. – С. 48-57.
7. Егоров И.А. Логика экономического процесса: социоэкономический синтез / И.А. Егоров // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 4. – С. 27-36.
8. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с.
9. Райнерт Э.С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными / Эрик С. Райнерт. – М. : НИУ ВШЭ, 2011. – 384 с.
10. Шедяков В.Е. Богатство народа: откуда и куда? / В.Е. Шедяков // Бизнес Информ. – 1995. – № 29-30. – С. 4-7; № 31-32. – С. 5-9.
11. Пигу А. Экономическая теория благосостояния : в 2 т. / А. Пигу. – М. : Прогресс, 1985. – Т. 1. – 512 с. ; Т. 2. – 454 с.
12. Кларк Дж.Б. Распределение богатства / Дж.Б. Кларк. – М. : Экономика 1992. – 447 с.
13. Маршалл А. Принципы политической экономии : в 3 т. / А. Маршалл. – М. : Прогресс, 1993–1994. – Т. 1. – 416 с. ; Т. 2. – 310 с. ; Т. 3. – 351 с.
14. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии / Л. Вальрас. – М. : Изограф, 2000. – 448 с.
15. Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества / Дж. Гэлбрейт. – М. : Прогресс, 1976. – 406 с.
16. Тинберген Я. Пересмотр международного порядка / Я. Тинберген. – М. : Прогресс, 1980. – 426 с.
17. Єременко В.Г. Основи соціальної економіки / В.Г. Єременко. – К. : МАУП, 1997. – 168 с.
18. Гриценко А.А. Социальная экономика как наука / А.А. Гриценко // Социальная экономика. – 2001. – № 1. – С. 7-13.
19. Шедяков В.Е. Социальная экономика в эпоху знаний / В.Е. Шедяков // Актуальні проблеми модернізації економіки та фінансової системи України : матер. Міжнар. наук.-практ. конф. – Черкаси, 2014. – С. 54-58.
20. Шедяков В.Е. Социокультурные основания устойчивого экономического развития / В.Е. Шедяков // Науковий вісник Херсонського державного ун-ту. – Сер. Економічні науки. – 2014. – Вип. 9. – Ч. 1. – С. 13-19.
21. Шедяков В.Є. «Людський капітал» і розвиток трудових відносин: взаємопереплетення внутрішніх і зовнішніх тенденцій // Новий формат стратегії і тактики соціально-економічного розвитку України: людина, громада, держава. – К. : Корпорація, 2005. – Ч. 3.11. – С. 371-380.
22. Лич В.М. Місце людського капіталу у здійсненні стратегії ефективного розвитку та забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки / В.М. Лич, В.Є. Шедяков // Людський капітал України: стан, проблеми, перспективи відтворення : у 2 ч. – К. : КНУБА, 2009. – Ч. П. – 236 с.
23. Шедяков В.Є. Удосконалення трудових відносин як основа стійкості та розвитку громадянського суспільства / В.Є. Шедяков, О.А. Блінов, П.Д. Морозов ; заг. ред. П.Д. Морозова. – К. : Задруга, 2014. – 320 с.
24. Шедяков В.Е. Развитие социальной ответственности бизнеса и совершенствование социального партнерства: удар по своей конкурентоспособности или расширение ее ресурсной базы в условиях глобальной нестабильности? / В.Е. Шедяков // Проблеми та розвиток економічних систем в умовах глобальної нестабільності : матер. Всеукр. наук.-практ. конф. з міжнар. участю. – Миколаїв, 2014. – С. 8-11.
25. Шедяков В.Е. Место социальной ответственности в обеспечении продуктивной основы реализации общественных интересов / В.Е. Шедяков // Соціальна відповідальність влади, бізнесу і громадян : у 2-х т. / Г.Г. Півняк, А.І. Амоша, В.Є. Шедяков та ін. ; заг. ред. Г.Г. Півняка ; М-во освіти і науки України ; Нац. гірн. ун-т. – Д. : НГУ, 2014. – Т. 1. – С. 282-290.
26. Шедяков В.Є. Соціальна відповідальність бізнесу за розвиток соціального капіталу суспільства / В.Є. Шедяков // Вісник Одеського національного ун-ту. – 2011. – Т. 16. – Вип. 8. Соціологія і політичні науки. – С. 15-25.
27. Шедяков В.Є. Розвиток системи відносин соціального партнерства як чинник забезпечення високого рівня трудової мотивації / В.Є. Шедяков // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 4(142). – С. 33-47.

28. Шедяков В. Розвиток соціального партнерства в контексті постіндустріальних трансформацій трудових відносин / В. Шедяков // Економіка України. – 2012. – № 10. – С. 80-91.
29. Шедяков В.Є. Розвиток виробничої демократії як чинник вдосконалення трудових відносин / В.Є. Шедяков // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 6. – С. 221-228.
30. Шедяков В.Є. Корпоративна культура та розвиток виробничої демократії: поєднання логік антикризових заходів і переходу до економіки знань / В.Є. Шедяков // Економіст. – 2013. – № 11(325). – С. 25-31 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://ua-ekonomist.com/5725-korporativna-kultura-ta-rozvitok-virobnichoyi-demokratyi-poyednannya-logk-antikrizovih-zahodv-perehodu-do-ekonomki-znan.html.
31. Lazarenko V. Asian Model of IR Advancement: Experience from the Post-Soviet World / V. Lazarenko, V. Shedyakov // Democratization, Globalization and the Transformation of Industrial Relations in Asian Countries: Abstract Book of International Industrial Relations Association 3rd Asian Regional Congress. – Taiwan : Taipei, R.O.C., 1996. – P. 61-63.
32. Lazarenko V. Employment Models and HRM Strategies During Societal Transformation: Data from Ukraine and Russia / V. Lazarenko, V. Shedyakov // Central and Eastern Europe. – Industrial Relations and the Market Economy: 5th IIRA European Relations Congress. – Ireland : Dublin, 1997. – Vol. 8. – P. 253-268.

Шедяков В. Є.
Державний університет телекомунікацій

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК УМОВА СТІЙКОГО ПРОГРЕСУ

Резюме
Досліджено теоретичні питання розвитку соціальної економіки в постсучасному суспільстві. У цьому контексті вивчено напрями реалізації принципів виробничої демократії та організації соціального партнерства. З цієї точки зору запропоновано шляхи оптимізації економічних реформ.
Ключові слова: соціальна економіка, соціально відповідальна поведінка, виробнича демократія, соціальне партнерство.

Shedyakov V. E.
State University of Telecommunications

DEVELOPMENT OF SOCIAL ECONOMY AS A CONDITION FOR SUSTAINED PROGRESS

Summary
The theoretical aspects of the social economy in the postmodern society are investigated. In this context, the directions of implementing the principles of industrial democracy and social partnership organizations are studied. From this point of view, ways of optimization of economic reforms are proposed.
Keywords: social economy, socially responsible behaviour, industrial democracy, social partnership.

РОЗДІЛ 2
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 338

Суровцев О. О.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ КОМУНІКАЦІЙНОЇ КАМПАНІЇ В СОЦІАЛЬНИХ МЕДІА: ТЕОРЕТИЧНИЙ ПІДХІД

Сьогодні соціальні медіа в системі маркетингу є одним із найголовніших інструментів для проведення комунікації між продавцем та покупцем. В основі будь-якої кампанії із комунікації лежить стратегія, чітке дотримання якої має ґарантувати реалізацію поставлених перед кампанією цілей при утриманні видатків на мінімальному рівні. Фундамент стратегії, в свою чергу, складають цілі та етапи їх досягнення, які часто визначаються без урахування специфіки каналу комунікації. В статті проводиться аналіз існуючих стратегічних концепцій, та формується універсальний підхід до створення стратегії комунікаційної кампанії у площині соціальних медіа.
Ключові слова: соціальні медіа, стратегія, міжнародний бізнес, маркетингові комунікації.

Постановка проблеми. Використання соціальних медіа для потреб маркетингу найчастіше характеризується інтуїтивністю у визначенні алгоритму дій, направлених на досягнення мети, яка також не завжди визначається адекватно. Це підтверджується тим, що результати проведеної кампанії не завжди релевантні поставленим цілям, а бюджет на проведення комунікаційної діяльності – через неправильне та недбале визначення мети – виходить за рамки запланованого.

Основною проблемою є відсутність практично встановленого, теоретично закріпленого та загального стратегічного алгоритму, використання якого має мінімізувати видатки та гарантувати ефективність проведення комунікаційної кампанії у соціальних медіа.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання визначення стратегії комунікації у соціальних медіа не знайшло своєї відповіді у працях вітчизняних вчених, які більше уваги приділяли концепціям формування алгоритмів стратегічного планування при використанні традиційних засобів маркетингових комунікацій на ринках, що характеризуються певною специфікою.

Зарубіжними вченими також не було знайдено відповіді у теоретичному узагальненні стратегічного планування комунікаційної діяльності у соціальних медіа. Натомість маркетологи-практики, чиєю сферою діяльності є соціальні медіа, пропонують декілька підходів до створення стратегії, які будуть розглянуті та проаналізовані в процесі дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На теоретичному рівні проблема відсутності загальної стратегічної концепції для аркетингу в соціальних медіа ще не вирішувалася. Причин для цього може бути багато, проте одна із них є очевидною і достатньою – це швидкий розвиток Інтернет-технологій та соціальних медіа.

Метою статті є аналіз емпіричного досвіду стратегічного планування, встановлення та характеристика чіткої послідовності етапів стратегії комунікаційної діяльності у соціальних медіа.

Виклад основного матеріалу. Для того,щоб визначити загально-теоретичний концептуальний підхід до стратегічного планування комунікаційної діяльності в соціальних медіа, необхідно охарактеризувати поняття стратегії взагалі та стратегії маркетингу в соціальних медіа. Оскільки визначення стратегії у контексті військових дій, а її поняття зародилося саме в цьому контексті, не має жодного відношення до об'єкту дослідження, доречно буде привести термін, дотичний до сфери маркетингу. Стратегія маркетингу – це модель, використання якої дозволяє організації сконцентрувати обмежені ресурси на досягненні найкращих можливостей [1]. В свою чергу, І. Ансофф дає наступне визначення стратегії: «Це набір правил для прийняття рішень, якими організація оперує в своїй діяльності» [2]. Ф. Котлер йде далі і характеризує стратегію в контексті маркетингу як раціональну логічну побудову або план, керуючись яким організація намагається вирішити свої маркетингові завдання [3]. Отже, спільні риси наведених та інших визначень, що були проаналізовані, полягають у наявності характеристики довготривалості та орієтації на певний результат. Форма, у якій уречевлюється стратегія, може бути різною: від плану до набору правил, але обов'язково має бути чітко структурованою та послідовною.

Переходячи до визначення стратегії маркетингу у контексті соціальних медіа, варто навести визначення останніх. Отже, за раніше проведеним дослідженням, соціальні медіа – це Інтернет, канал комунікації, що характеризується сукупністю структурних елементів, створених на технології Web 2.0, основним медіумом в якому виступає контент [4]. До структурних елементів соціальних медіа належать: блоги, форуми, подкасти, мікроблоги, соціальні мережі, фото-, відеосервіси та геосоціальні мережі. Поєднання понять «стратегія» та «соціальні медіа» дає наступне визначення: стратегія маркетингу в соціальних медіа – це чітко встановлений комплекс дій, направлених на досягнення довгострокових цілей, реалізація яких проходить в рамках Web 2.0 – сервісів як маркетингового середовища.

На відміну від загального визначення стратегії, яке характеризується відсутністю деталізації плану діяльності, стратегія маркетингу в соціальних медіа має бути максимально деталізована. Це пояснюється неприйнятністю ентропії на стадії планування, тому що матеріальний вимір як часу, так і основних ресурсів не повинен перевищувати орієнтовних параметрів. В протилежному випадку кампанія приречена на провал.

© Суровцев О. О., 2015

Завдання стратегічного планування полягає у формуванні чіткого та адекватного алгоритму дій, метою яких є досягнення встановлених цілей при найменших видатках.

Для того щоб процес стратегічного планування відповідав імманентному твердженню щодо впорядкованості та чіткості, а також обумовлював досягнення цілей будь-якої терміновості, саме стратегічне планування має дати відповіді на запитання щодо орієнтованості кампанії. За Халіловим [5], запитання, відповіді на які мають знайти своє відображення у стратегії кампанії, виглядають наступним чином: навіщо робити, для кого робити, що робити, де робити.

Перше питання здається дивним, бо відповідь на нього виглядає інтуїтивно очевидною. Але в контексті побудови стратегії це питання є найголовнішим через те, що відповідь на нього має характеризувати основні цілі та мету кампанії. Саме чітко сформульована ціль використання соціальних медіа для комунікаційної кампанії обумовлює не тільки всі наступні етапи планування, але й успішність досягнення основної мети, а точніше, вимір успішності реалізації стратегії. Це пояснюється використанням метрик або ключових індикаторів ефективності, які характеризуються однозначністю та точністю своїх вимірів та застосовуються для оцінки будь-якої діяльності у соціальних медіа. Якщо ціль конкретно встановлена, то виміряти ефективність її реалізації буде неважко.

Відповідь на друге питання розкриває сутність об'єкту комунікації – тобто потенційного споживача. Оскільки соціальні медіа – це продукт технології Web 2.0, основною характеристикою якої є контент, що створюється користувачами, то важливість останніх в процесі комунікації важко переоцінити. Дослідження користувачів по багатьом параметрам є основою для цілеспрямованої кампанії. Від визначення їхніх типових характеристик, встановлення портрету та дослідження соціально-демографічних параметрів залежить відповідь на наступні питання: «що робити?» та «де робити?». Ці два питання мають пролити світло на вибір способу та каналу комунікації.

При виборі способу комунікації унаочнюється розповсюдженість методів комунікаційної діяльності та їх релевантність по відношенню до результатів аналізу поведінкових особливостей об'єкта. Пошук каналу комунікації також залежить від особливостей досліджуваної цільової аудиторії, а саме концентрації споживачів в тому чи іншому структурному елементі соціальних медіа. Тут також досліджується необхідність використання інтегрованого комунікаційного підходу та способи його застосування.

Такий перелік питань може претендувати на універсальність, оскільки є логічно обґрунтованим, але відповідь на ці чотири питання не може гарантувати проведення ефективної комунікаційної кампанії у соціальних медіа через те, що вони є достатньо загальними. Для того щоб план стратегії відповідав вищенаведеним параметрам, а саме був детальним та послідовним, варто встановити алгоритм етапів, який був би теоретично обгрунтованим та загальним. Для цього необхідно проаналізувати існуючі емпіричні концепції побудови стратегії у соціальних медіа, якими користуються маркетологи у своїй практичній діяльності. Стратегії та їх автори були обрані для даного дослідження шляхом аналізу індексу цитування, який входить до стандартного функціоналу пошукової системи Google, та ранжування в залежності від позицій статей, які вміщують опис стратегічних концепцій відповідних авторів.

Отже, розглянемо стратегічну концепцію Наяла Девітта, відомого експерта з цифрового маркетингу та соціальних медіа [6]. Стратегія, яку він розробив, складається с десяти наступних пунктів:

1. Визначити можливості;
2. Визначити цілі;
3. Ідентифікувати метрики;
4. Призначити вимір метрик;
5. Вибрати канали;
6. Визначити тактики;
7. Обрати аналітику;
8. Перейти до реалізації стратегії;
9. Виміряти ефективність.

Варто зазначити, що автор даного стратегічного алгоритму ставить за основу успішності реалізації стратегії не що інше, як досягнення позитивного коефіцієнту ROI.

На першому та другому етапах наголошується на важливості визначення можливостей та цілей. Доречніше було б об'єднати ці два пункти, оскільки визначення цілей нерозривно пов'язане з визначенням можливостей. Якщо гіпотетичні можливості вище, ніж орієнтовні та необхідні, то не скористатися цим при визначенні цілей було б марнотратством.

Наступні два пункти – це ідентифікація метрик та встановлення виміру метрик. По-перше, слід вказати на поняття метрик або ключових показників ефективності (KPI). Метрики, або KPI (key performance indicators) – це параметри, які призначаються для характеристики рівня досягнення ефективності кампанії. Кожна метрика ґрунтується на певній формулі, яких на даний момент існує дуже багато. Саме метриками, або ключовими показниками ефективності, вимірюються будь-які зміни або активності під час реалізації стратегії маркетингу в соціальних медіа. Прикладом метрики може слугувати охоплення цільової аудиторії в соціальній мережі.

Під ідентифікацією метрик мається на увазі вибір та адаптація ключових показників ефективності до цілей кампанії. Після обрання метрик відбувається визначення величин їх ефективності. Наприклад, ідентифіковано метрику під назвою «цільові переходи за посиланням», а вимір ефективності цієї метрики буде встановлений на рівні 30% від загальної кількості аудиторії.

Далі відбувається вибір каналів та визначення тактик. Знову ж таки, і тут обидва пункти тісно пов'язані між собою. Від каналів залежить вибір тактики. Каналом в даному випадку є певний елемент зі структури соціальних медіа (конкретна соціальна мережа чи геосоціальний сервіс), а тактикою – спосіб застосування специфічних властивостей обраного каналу. Тактика значно ускладнюється у випадку обрання інтегрованого підходу до комунікації, тобто коли реалізація стратегії передбачає використання мультиканального підходу. В такому випадку слід застосовувати інтегрований підхід до обрання тактичних дій.

Восьмим етапом стратегічного планування є визначення аналітики. Тут мається на увазі обґрунтоване обрання тієї чи іншої системи для аналітики, яких існує велика множина. Найпопулярнішими аналітичними сервісами є Google Analytics та вбудовані нативні сервіси кожної із соціальних мереж. Також надрозповсюдженими є зовнішні сервіси, які діють на комерційних засадах.

І останніми пунктами є реалізація стратегії та вимірювання її ефективності. Друге передбачає співставлення обраних метрик з результатами проаналізованих даних на виході із комунікаційної кампанії та характеристику ефективності та успішності реалізації стратегії у зв'язку із встановленими параметрами. Слід наголосити, що ефек-

тивність кампанії вимірюється не тільки після її завершення, а й в процесі. Це пояснюється необхідністю здійснення корекції певної активності, якщо запланований результат ставиться під загрозу через екзогенні зміни.

Ефективність стратегії Наяла Давітта, звісно, емпірично доведена, але з точки зору автора серед етапів стратегії неправомірно відсутній пункт, який стосується дослідження цільової аудиторії та її поведінкових особливостей. Цей факт важко ігнорувати в зв'язку з очевидною орієнтованістю будь-якої кампанії із комунікацій на споживача. І досягнення позитивного коефіцієнту ROI неможливе без вивчення об'єкту інвестицій, яким в даному випадку виступає процес комунікації за допомоги контенту, який є основним посередником між маркетологом та споживачем. Даний факт не оминув увагою наступний маркетолог, чий підхід до стратегічного планування відрізняється від підходу попереднього автора наявністю таких важливих етапів, як створення команди, дослідження цільової аудиторії та конкурентів та етапу створення релевантного контенту. Ім'я цього маркетолога – Боб Каргілл, він є директором із маркетингу в соціальних медіа компанії Overdrive Interactive [7].

Його підхід до стратегічного планування поділяє загальну парадигму, якою користуються інші автори, тобто структура плану схожа на попередньо розглянуту, але за деякими винятками:

1. Сформувати команду;
2. Визначити завдання;
3. Зрозуміти аудиторію;
4. Дослідити лідерів думок;
5. Проаналізувати конкурентів;
6. Розробити контент;
7. Визначити канали та інструменти (тактики);
8. Реалізувати тактику;
9. Моніторити хід кампанії;
10. Виміряти результат (ефективність).

Перше не тільки за порядком, але й важливістю це те, що Каргілл називає формуванням команди. Тобто підбір виконавців кампанії, на його думку, є найголовнішим та визначальним етапом. Це має сенс, оскільки після визначення конкретних виконавців та характеристики ролей, які вони будуть відігравати, відпадає необхідність перерозподіляти бюджети на аутсорсинг інших виконавців у майбутньому.

Три наступних пункти можна об'єднати в один і назвати його дослідженням ринку. Перша третина цього етапу – це дослідження аудиторії. На думку автора, даний етап є найважливішим у побудові стратегії із комунікації, оскільки вірно проаналізовані поведінкові особливості споживача, його портрет і карта є фундаментальною передумовою для створення якісного релевантного контенту та тактики кампанії. Вивчення цільової аудиторії допоможе вужче таргетувати комунікаційні послання та, як наслідок, убезпечитися від негативу. Це, в свою чергу стане ґарантом лояльної аудиторії, яка перетвориться із потенційних споживачів у вірних клієнтів. Для того щоб пришвидшити цей процес, Боб Каргілл пропонує віднайти та ангажувати лідерів думок, які потенційно можуть стати адвокатами бренду. З їх допомогою формування лояльного ядра користувачів проходитиме більш природно, оскільки довіра до члена однієї соціальної групи апріорі вища, ніж до неуособленого бренда.

Тріо етапів по дослідженню ринку замикає аналіз конкурентів. Він полягає у моніторингу активності суб'єктів комунікації, схожих за сферою діяльності. Які канали, яка в них аудиторія, який контент, періодичність публікацій, дискурс та ін. – саме на ці та інші питання необхідно дати відповідь для проведення успішного бенчмаркінгу.

На результатах дослідження ринку має базуватися процес створення контенту, основна характеристика якого полягає у релевантності щодо цільової аудиторії. При створенні контенту має також враховуватися специфіка каналу його розповсюдження, а саме тип аудиторії, комунікаційний тон контенту, його тип та ін.

Отже, розгляд стратегічної концепції Боба Каргілла дозволив виявити ще три надважливих етапи стратегічного планування. Але і його внесок не виявився достатнім для створення повної та універсальної стратегічної парадигми. На противагу наступному автору Каргілл не включив до переліку етапів такий важливий пункт, як створення контентного календарного плану.

Пем Даєр, експерт в сфері Інтернет-маркетингу, постійний автор колонки на авторитетному ресурсі Pamorama.net, наводить схожий перелік етапів, але додає до нього розробку календарного контентного плану, якому передує дослідження аудиторії та визначення каналів комунікації [8]. Календарний контентний план має відповідати на питання, що стосуються частоти та періодичності проведення певних активностей та публікацій. Це – мапа реалізації тактики кампанії, якій потрібно слідувати неухильно та суворо. Дотримання календарного плану гарантує завершення кампанії в термін, який дозволить досягти поставлених цілей при утриманні видатків на прогнозованому рівні.

Крім вищерозглянутих стратегічних концепцій, які були створені та емпірично перевірені авторитетними маркетологами, були розглянуті алгоритми Хусема Дауда [9] та Джея Баєра [10], які також є відомими експертами у сфері маркетингу в соціальних медіа. Але їхні підходи до побудови стратегії не відрізняються від тих, що були проаналізовані. Це і стало причиною того, що стратегічні концепції цих авторів не відображені у даному дослідженні.

Натомість варто детально розглянути концепцію російського маркетолога та автора популярної книги «Маркетинг у соціальних мережах» Д. Халілова [5]. Увага до етапів стратегії Халілова пояснюється їхньою адаптованістю до ринку СНД та універсальністю застосування такого підходу до різнотипових активностей: від комунікаційної кампанії до просування. До того ж найменування та порядок певних етапів алгоритму Д. Халілова дозволяє даній стратегії претендувати на теоретичну узагальненість. Отже, кроки побудови стратегії за Халіловим:

1. Визначення ЦА;
2. Визначення ключових задач кампанії;
3. Підбір площадок з ВКЦА;
4. Визначення поведінкових особливостей ЦА;
5. Розробка контентної стратегії;
6. Визначення KPI;
7. Визначення необхідних ресурсів;
8. Розробка календарного плану;
9. Оцінка ефективності;
10. Моніторинг і корекція кампанії.

Варто відмітити, що Халілов розпочинає стратегічне планування з визначення цільової аудиторії, а вже потім переходить до формування ключових задач кампанії. Це має сенс у контексті адаптації задач до потенційних можливостей, які вимірюються у співвідношенні кількісних та якісних параметрів аудиторії. Логічно, оскільки об'єкт і предмет комунікації тісно пов'язані між собою специфікою каналу, яку суб'єкт має враховувати ще перед початком кампанії.

Після цього відбувається підбір площадок з високою концентрацією цільової аудиторії. Очевид-

ний та інтуїтивно зрозумілий крок: комунікація має проходити у місцях, де аудиторія представлена у достатній кількості.

Наступним кроком є визначення поведінкових особливостей цільової

аудиторії на цих площадках. Користувачі соціальних медіа поділяються на три типи: пасивні спостерігачі, учасники дискусій та генератори контенту. Перший тип характеризується відсутністю активності у створенні контенту. Натомість він просто його споживає. Учасники дискусій – посередній тип, представники якого рідко створюють контент, але беруть активну участь у його розповсюдженні. Нарешті, третій тип – це, власне, і є ті, хто цей контент створює. Найчастіше саме вони і являються лідерами думок, що є причиною відносно більшої долі таргетування комунікаційної кампанії на них.

Всі три типи є нерозривним ланцюгом будь-якої кампанії. Не варто розцінювати перший та другий типи як не варті уваги, оскільки такі користувачі складають достатньо великий відсоток від загальної кількості аудиторії. Вони також діляться інформацією за межами Інтернет-площадок та здійснюють цільові дії.

Наступні пункти вже розглядалися в контексті інших стратегічних концепцій, і тому є всі причини для запобігання повторення.

Проаналізовані підходи до формування стратегії комунікаційної кампанії в соціальних медіа володіють всіма характеристиками для того, щоб стверджувати їх спроможність в реалізації конкретних завдань. Автори цих стратегічних концепцій володіють результативно підтвердженим авторитетом у своїй сфері, та їх професіоналізм не викликає сумнівів. Але варто відмітити, що в процесі порівняльного аналізу їх концепцій було виявлено деякі помітні упущення та помилки, що були допущені при виборі етапів. Найчастіше ці помилки уречевлювалися у неповноті та недосконалості структури етапів стратегічного планування. Можливо, що в процесі практичного застосування кожної зі стратегій необхідність існування таких кроків була нівельована реальними викликами, але це також свідчить і про зворотне. У кожному з випадків присутній доказ або застосування вузького вектору використання стратегії, або іманентності кожного з уникнутих етапів по відношенню до загальної стратегічної концепції.

Як би там не було, результат один – жодна зі стратегій не претендує на універсальність, що призводить до вирішення даної проблеми способом поглибленого порівняльного аналізу та виведення на його основі переліку етапів побудування стратегії, що може претендувати на теоретичну узагальненість.

Отже, результат аналізу уособлюється у вигляді наступного переліку етапів стратегії:

1. Визначення ключових задач кампанії;
2. Визначення можливостей та способу реалізації задач;
3. Формування команди;
4. Дослідження ринку: аналіз цільової аудиторії, визначення площадок, бенчмаркінг;
5. Корекція ключових задач;
6. Визначення KPI;
7. Вибір аналітики;
8. Розробка контентної стратегії: аналіз та вибір тактик, створення контенту та календарного плану;
9. Реалізація стратегії;
10. Оцінка ефективності та моніторинг.

Даний перелік враховує також хронологічну послідовність етапів. Це пояснюється логічною взаємопов'язаністю кожного наступного етапу із попереднім.

Перший етап – визначення ключових задач кампанії враховує те, що характеристика завдання на цьому етапі ще не матиме остаточної форми. Тобто це інтерпретація лише глобальної задачі. Наприклад, боротьба з негативом по відношенню до бренду – це і є глобальна задача, яка на даному етапі не піддається жодній конкретизації, але з кожним новим кроком найменування задачі обростатиме уточнюючими характеристиками, які дозволять отримати чітко сформульовану мету, ефективність досягнення якої підлягатиме виміру.

Від визначення ключових задач кампанії також залежить вибір однієї з площин можливостей та способу реалізації завдання, який не має виходити за рамки обраної площини. Даний етап пояснюється проведенням мозкового штурму, під час якого опрацьовується кожен із можливих варіантів реалізації поставленого напередодні завдання та обирається спосіб, доцільність використання якого виражається у рівні мінімізації бюджетних видатків та ймовірності досягнення мети. Відбувається цей процес найчастіше шляхом моделювання реалізації кампанії кожним із можливих способів і обирається найкращий з них. Важливим фактором також є використання всіх доступних для даного способу можливостей.

Після визначення завдання та способу його реалізації формується команда, кількість членів якої не має перевищувати раціональну, яка характеризується співвідношенням необхідних та достатніх для досягнення мети ролей та професійних компетенцій кожного із членів команди. Тобто кожен із учасників має усвідомлювати сферу своєї відповідальності та володіти необхідними навичками. Для того щоб кількість учасників команди була вірно визначена, необхідно надати перелік заходів, що уможливлюють досягнення мети, та призначити виконавців із урахуванням їх професійних особливостей.

Коли цілі визначені, спосіб їх реалізації є обраним та встановленим, команда сформована та призначені ролі, відбувається перехід до надважливого процесу, від якого залежить ефективність всієї кампанії. Цей процес носить назву «дослідження ринку», і головною метою його реалізації є відповідь на три питання: яка цільова аудиторія, які площадки та які конкуренти. Відповідь на перше питання складається із результатів дослідження соціально-демографічних характеристик, визначення лідерів думок та аналізу поведінкових особливостей. Результати цього дослідження уречевлюються у портреті об'єкта комунікації та його поведінкової карти, яка має передавати досвід представника цільової аудиторії у використанні соціальних медіа та давати відповідь на питання щодо того, як він приймає рішення та що на це впливає. Пошук лідерів думок відбувається на базі дослідження цільової аудиторії.

Після визначення цільової аудиторії необхідним кроком є дослідження платформ, на яких дана аудиторія представлена у достатній кількості. Платформи поділяються на два види: глобальні та локальні. Перший тип включає в себе такі глобальні площадки, як Facebook, «ВКонтакте», Twiter тощо. До другого типу відносяться спільноти в рамках соціальних мереж, форуми та блоги. Для визначення платформ з високою концентрацією цільової аудиторії використовується декілька розповсюджених підходів: аналіз статистики локальних платформ, аналіз тематики, що характерна для платформи, аналіз соціально-демографічного портрету аудиторії, спеціальний функціонал.

І завершальним кроком в процесі дослідження ринку є аналіз конкурентів, який відбувається у

рамках обраних платформ і полягає у порівнянні діяльності конкурентів, орієнтованих на цілі, які збігаються з завданнями кампанії, що планується.

П'ятим етапом є корекція ключових задач кампанії, яка ґрунтується на результатах попереднього дослідження. Мета цього етапу розкривається в уточненні та конкретизації завдань для того, щоб вибір метрик, який є головною особливістю наступного кроку, відповідав вимогам конкретики та адекватності. Найчастіше на цьому етапі відбувається подрібнення глобального завдання на підзадачі, які, в свою чергу, і отримують метричний вимір. Це робиться для того, щоб під час моніторингу та оцінки результатів кампанії вимірювалася кожна найдрібніша активність, що дасть змогу виявити слабкі ланки та скоригувати діяльність.

Вибір способу аналітики – наступний крок. Характеристика цього етапу полягає у визначенні прийнятних способів аналізу отриманих результатів за допомогою спеціалізованих сервісів, вибір яких залежить від інструментів, які використовуються.

Після цього розробляються контентна стратегія, тактика її реалізації та календарний план, який є результатом проведення маніпуляцій на цьому етапі. Календарний план із контенту має відображати наступні позиції: запуск заходів на кожній із платформ, кінцевий термін кожного із заходів, розклад публікації матеріалів, корекція по основним метрикам.

Нарешті, стратегія входить до фази реалізації та моніторингу. Перед реалізацією стратегії відбувається оцінка стратегічної концепції на первинному рівні, тобто перевіряється, чи відповідає структура стратегічного алгоритму необхідним параметрам. Після цієї перевірки проходить реалізація стратегії у нерозривному зв'язку із постійним моніторингом, який має оцінювати кореляцію поточних результатів та ключових показників ефективності, що були попередньо встановлені. Якщо кампанія проходить не по плану, то вносяться поточні корективи в залежності від того, яка проблема мала місце та яка природа цієї проблеми. Після завершення кампанії стратегія піддається оцінюванню та редагуванню, для того щоб до проведення наступної кампанії були внесені всі необхідні зміни.

Висновки і пропозиції. В процесі дослідження стратегічних концепцій було проаналізовано певну множину емпіричних підходів до побудування алгоритму стратегії. Стратегії закордонних маркетологів, професіональною сферою яких є маркетинг в соціальних медіа, були розібрані та детально проаналізовані, що дозволило виділити як їх переваги, так і недоліки. Результатом цього аналізу стало формування чіткої стратегічної концепції, яка відповідає всім вимогам щодо теоретичної узагальненості. Всі етапи отриманої стратегічної концепції є логічно пов'язаними та універсальними для будь-якої комунікаційної кампанії.

Список літератури:

1. Easy marketing strategies. Marketing Strategy / Easy marketing strategies // easy-marketing-strategies.com – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.easy-marketing-strategies.com/definition-marketing-strategy.html. – Marketing Strategy.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
3. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг, менеджмент / Ф. Котлер, К.Л. Келлер ; 3-е изд. ; пер. с англ. под науч. ред. С.Г. Жильцова. – СПб. : Питер, 2008. – 480 с.
4. Суровцев О.О. Соціальні медіа в системі міжнародних маркетингових комунікацій: теоретичний аспект / О.О. Суровцев // Науковий вісник Херсонського держ. ун-ту. – 2014. – Вип. 8. – С. 18–22.
5. Халилов Д. Маркетинг в социальных сетях / Д. Халилов ; 2-е изд. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 240 с.
6. Devitt N. The 10 Steps In Developing A Strategic Social Media Plan For Your Business / Niall Devitt // tweakyourbiz.com – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tweakyourbiz.com/management/2013/02/08/the-10-steps-in-developing-a-strategic-social-media-plan-for-your-business/. – The 10 Steps In Developing A Strategic Social Media Plan For Your Business.
7. Cargill B. How to Plan a Social Media Strategy in 12 Steps / Bob Cargill // clickz.com – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.clickz.com/clickz/column/2374138/how-to-plan-a-social-media-strategy-in-12-steps. – How to Plan a Social Media Strategy in 12 Steps.
8. Dyer P. 12 Essential Elements of a Social Media Marketing Strategy / Pam Dyer // business2community.com – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.business2community.com/social-media/12-essential-elements-social-media-marketing-strategy-01041718#awgMRP1gv4ZG1kjy.99. – Essential Elements of a Social Media Marketing Strategy.
9. Daoud H. 8 Essential Elements of a Social Media Marketing Strategy / Houssem Daoud // socialmediaexaminer.com – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.socialmediaexaminer.com/essential-elements-social-media-marketing-strategy/. – 8 Essential Elements of a Social Media Marketing Strategy.
10. Baer J. Social media strategy in 8 steps / Jay Baer // convinceandconvert.com – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.convinceandconvert.com/social-media-strategy/social-media-strategy-in-8-steps/. – Social media strategy in 8 steps.

Суровцев А. А.
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КОММУНИКАЦИОННОЙ КАМПАНИИ В СОЦИАЛЬНЫХ МЕДИА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Резюме
Сегодня социальные медиа в системе маркетинга являются одним из главных инструментов для осуществления коммуникации между продавцом и покупателем. В основе любой коммуникационной кампании находится стратегия, четкое соблюдение которой гарантирует реализацию поставленных перед кампанией целей при удержании издержек на минимальном уровне. Фундамент стратегии, в свою очередь, составляют цели и этапы их достижения, которые часто определяются без учета специфики канала коммуникации. В данной статье проводится анализ существующих стратегических концепций, и формируется универсальный подход к созданию стратегии коммуникационной кампании в социальных медиа.
Ключевые слова: социальные медиа, стратегия, международный бизнес, маркетинговые коммуникации.

Surovstev O. O.
Taras Shevchenko National University of Kyiv

STRATEGIC PLANNING OF THE COMMUNICATION CAMPAIGN IN SOCIAL MEDIA: A THEORETICAL APPROACH

Summary
Today social media in the marketing system is one of the key tools for communication between the seller and the buyer. At the heart of any communication campaign is the strategy, adherence to which guarantees the realization of the goals, which were set for the campaign, while keeping costs at a minimum. The foundation of the strategy, in turn, are the goals and steps to achieve them, often determined by ignorance of specific channel of communication. This article analyzes the existing strategic concepts and forms an universal approach to creating a communication campaign strategy in the field of social media.
Keywords: social media, strategy, international business, marketing communications.

УДК 339.46

Тунян А. Т.
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС ВІРМЕНІЇ В РАМКАХ ЄВРАЗІЙСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО СОЮЗУ

Стаття присвячена актуальній проблемі приєднання Республіки Вірменія до Євразійського економічного союзу. Мала відкрита економіка Вірменії, що існує великою мірою за рахунок емігрантської діаспори, отримала ознаки «голландської хвороби» та потребує нових науково обгрунтованих підходів щодо виправлення ситуації. Особливий дослідницький інтерес являє оцінка впливу міжнародної торгівлі в рамках ЄЕС на платіжний баланс Вірменії. Ідентифіковано характер стану платіжного балансу країни, що вказує на позицію чистого боржника, що призводить до іманентного погіршення міжнародної інвестиційної позиції країни. У зв'язку з приєднанням до Євразійського економічного союзу Вірменія почне переговори з членами Всесвітньої торгової організації про зміну своїх зобов'язань у рамках СОТ. Нинішні зобов'язання Вірменії в рамках СОТ не поширюються на інші держави – члени ЄАЕС. Інтеграційні фактори не зможуть суттєво вирівнювати платіжний баланс Вірменії, для цього необхідний цілісний системний підхід щодо глибинного реформування системи національного господарства.
Ключові слова: міжнародна торгівля, платіжний баланс, структура експорту-імпорту, геополітика, трансферти, енергетична залежність.

Постановка проблеми. Приєднання Республіки Вірменія до Євразійського економічного союзу 2 січня 2015 р. є новим інтеграційним етапом в системі економічних відносин країни. Цей макроекономічний процес буде мати суттєвий вплив на всю національну економіку Вірменії та на її міжнародну торгівлю зокрема.

Частка Вірменії в розподілі митних платежів, отриманих від ввезення товарів на територію ЄАЕС, складе 1,13%. Одночасно частка Білорусі скорочується з 4,7% до 4,65%; Казахстану – з 7,3% до 7,25%, Росії знижується з 88% до 86,97%.

Мала відкрита економіка Вірменії, існуюча у великій мірі за рахунок емігрантської діаспори, отримала ознаки «голландської хвороби» та потребує нових науково обгрунтованих підходів щодо виправлення ситуації. Особливий дослідницький інтерес представляє оцінка впливу міжнародної торгівлі в рамках ЄЕС на платіжний баланс Вірменії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшість дослідницьких робот з економіки Вірменії порівнюють економічне зростання національної економіки з іншими пострадянськими країнами, зокрема з Росією.

С. Айвазян, А. Березняцький та Б. Бродський за допомогою економетричних моделей виявили наявність «голландської хвороби» в економіці Вірменії. На відміну від Росії, де така економічна поведінка обумовлена експортом вуглеводородів, у Вірменії це обумовлено трудовою міграцією [1].

Г. Бадалян продовжує дослідження вірменської економіки через призму «голландської хвороби» та акцентує увагу на укріпленні курсу драма та підвищенню ліквідності фінансової системи країни [2].

На думку М. Александрова, вступ Вірменії в Євразійський союз обернеться для Росії щорічними багатомільярдними субсидіями. Автор наголошує, що за бажанням Росії бачити Вірменію у складі Євразійського союзу криються політичні мотиви [3].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із наявністю в сучасній економічній літературі значної кількості робіт, присвячених питанням функціонування вірменської економіки, досі дискусійним залишається питання щодо впливу приєднання Вірменії до Євразійського економічного союзу.

Мета статті. Ідентифікувати шляхи інтеграції Вірменії до Євразійського економічно союзу та виявити вплив на стан платіжного балансу від приєднання.

Виклад основного матеріалу. Після отримання незалежності в результаті розпаду СРСР Вірменія зіткнулася з низкою дуже серйозних викликів. Опинившись в ситуації транспортної ізоляції через закриття турецької та азербайджанської кордонів, республіка змушена була шукати нові шляхи для торгівлі та експорту, в тому числі зміцнюючи зв'язки з Іраном. Перед вірменським політичним керівництвом стояли не менш складні завдання проведення політичних і соціально-економічних реформ, що вимагали значних фінансових ресурсів. У цій ситуації, слідуючи стратегії «малої держави», що прагне розширити свої можливості шляхом збільшення свого поля для маневру, Єреван зробив ставку на політику комплементарізма, суть якої полягала у підтримці балансу між інтересами регіональних та світових акторів, залучених в регіон

© Тунян А. Т., 2015

Південного Кавказу. На ділі це означало лавірування між розширенням стратегічного партнерства з Росією і поглибленням відносин із Заходом. Перші роки незалежності і президентства Левона Тер-Петросяна – показовий етап зовнішньополітичного комплементарізма Вірменії. У розпал карабахської війни, використовуючи унікальну зовнішньополітичну кон'юнктуру, Єреван «отримував зброю і військову техніку від росіян, гроші на розвиток економіки – від американців, продовольство і гуманітарна допомога – від європейців, а паливо для воюючої армії – з Ірану. Варто відзначити, що багатовекторність залишається керівним принципом у зовнішній політиці Вірменії і на сьогоднішній день. У зв'язку з цим взаємини з Європейським Союзом є важливим виміром вірменського комплементарізма.

Тим часом до липня 2013 року Вірменія завершила технічні переговори про підписання асоціативної угоди та договору про глибоку та всеосяжну зону вільної торгівлі з Європейським Союзом, які повинні були бути парафовані на Вільнюському саміті ЄС наприкінці листопада.

Але в міру наближення саміту на Єреван був застосований серйозний тиск з боку Москви, яка сприймала євроінтеграцію як загрозу своїм інтересам на Південному Кавказі і не хотіла втрачати свій форпост на Південному Кавказі.

Незадоволеність Москви проявилася у збільшенні ціни на російський газ для Вірменії. Варто зазначити, що власником вірменської газової інфраструктури та монопольним постачальником газу в республіку є російська енергетична компанія «Газпром». Так, з 7 липня 2013 року Вірменія почала платити 270 доларів за одну тисячу кубометрів російського газу замість колишніх 180 доларів [3].

Вірменія є не тільки аграрною, а й індустріальною країною. Зокрема, тут є розвинена (хоча в значній мірі приватизована і перебуває в європейській власності) гірська промисловість. В цілому країна належить до бідних – на її економічному стані позначилися як багаторічні конфлікти з Азербайджаном (у результаті чого Вірменія перебуває в економічній блокаді з боку найближчих сусідів), так і внутрішні негаразди.

У сфері послуг Вірменія приєднується до домовленостей членів ЄАЕС на загальних підставах, а у сфері торгівлі товарами передбачений поступовий (до 2022 року) перехід до єдиного митного тарифу ЄАЕС.

До 2022 року Вірменія зможе застосовувати відмінні від ставок ЄАЕС митні збори на ряд товарів, у тому числі на м'ясо та м'ясні продукти. До 2020 року для республіки буде діяти окремий тариф на деякі види молочної продукції, яйця, мед, до 2019 року – на деякі види фруктів і горіхів.

Крім того, Вірменія буде застосовувати нульові митні ставки на бензин до 2018 року, а ставки єдиного митного тарифу перейде у 2020 році. За таким же принципом буде регулюватися рівень мит на деякі види продукції органічної і неорганічної хімії, фармацевтичної продукції, добрив, фарби, побутової хімії, шкіри, виробів з пластику та гуми (у тому числі на автошини).

У зв'язку з приєднанням до Євразійського економічного союзу Вірменія почне переговори з членами Всесвітньої торгової організації про зміну своїх зобов'язань в рамках СОТ. Нинішні зобов'язання Вірменії в рамках СОТ не поширюються на інші держави – члени ЄАЕС. Євразійську інтеграцію варто розглядати як частину світового інтеграційного процесу, в центрі якого повинна стояти людина.

Варто також відзначити, що Вірменія знаходиться у військовому союзі з Російською Федерацією. У м Гюмрі розташована одна з найбільших військових баз Росії за кордоном – 102-а. Близько половини службовців бази складають вірмени. Також Росія займається озброєнням вірменської армії.

У багатьох виступах зазначалося, що в роботі над євразійським проектом необхідно поряд з економічною тематикою враховувати імперативність взаємодії у сферах освіти, науки і культури – без єдиного євразійського освітнього, наукового та духовного простору євразійська інтеграція буде позбавлена гармонійності і цілісності.

Економіка Вірменії, що існує у великій мірі за рахунок емігрантської діаспори, впала у кризовому 2009 році на 15% [4].

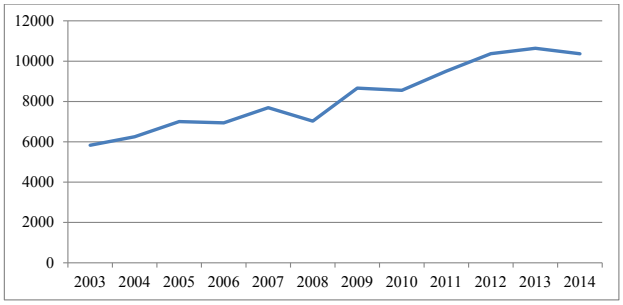


Рис. 1. Динаміка ВВП Вірменії (номінальний) у млн дол. США [4]

Протягом періоду, що досліджується, найбільш значимим падінням ВВП Вірменії є 2008–2009 рр., що пов'язане із негативним впливом світової фінансово-економічної кризи, а також початком рецесії в економіці Росії.

Протягом періоду, що досліджується, найбільш значимим падінням ВВП Вірменії є 2008–2009 рр., що пов'язане із негативним впливом світової фінансово-економічної кризи, а також початком рецесії в економіці Росії.

Зростання ВВП у 2014 році було обумовлено сільським господарством, лісовим господарством і розведенням риби. Ці галузі склали у ВВП 19,3%; разом вони підняли ВВП на 1,5% [4].

У промисловості основне зростання забезпечила обробна галузь – 7,7%, проти 7,1% за 2013 рік. Питома її вага у ВВП склала 10,1%, вона підняла ВВП на 0,5%. Водопостачання, каналізація, переробка відходів зросли на 6,3%, проте їх мала питома вага не вплинув на загальну картину. Зростанню ВВП сприяла галузь послуг. Наприклад, послуги зв'язку показали зростання у 10,2%, питома вага у ВВП – 3,8%, вплив на ВВП – 0,4%. Фінанси та страхування підвищили ВВП на 0,2%, громадське харчування та проживання – на 0,1% [3].

На ВВП справили негативний вплив промислові галузі – разом узяті. Гірничорудна промисловість, електрика і газ зареєстрували спади, відповідно, на 5,8% і 15,1%. Їхня питома вага у ВВП – 7% [3].

Окремо місце в нашому дослідженні займає платіжний баланс Вірменії, який є відображенням зв'язку національного господарства із зовнішнім економічним і фінансовим середовищем.

Характерною особливістю платіжного балансу Вірменії є його загальне від'ємне сальдо, що вказує на те, що вірменська економіка є чистим позичальником. Варто відзначити, що, на відміну від більшості пострадянських трансформаційних економік, платіжний баланс Вірменії має значне негативне сальдо як по рахунку поточних операцій, так і за фінансовим рахунком. Єдиний рахунок платіжного балансу Вірменії, який має позитивне сальдо – рахунок операцій з капіталом.

Сальдо зовнішньоторговельного балансу Вірменії у 2014 році було негативним і склало 1 трлн 198,4 млрд драмів.

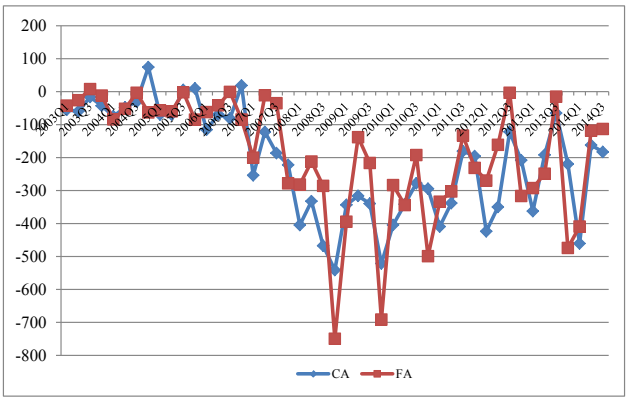


Рис. 2. Динаміка статей платіжного балансу Вірменії, млн дол. [4]

Зовнішньоторговельний баланс виріс в порівнянні з 2014 роком на 1%. У цілому з країнами СНД він скоротився, але обіг з Росією виріс на 3,2%, причому за рахунок імпорту. У 2014 році експорт в Росію порівняно з 2013 роком скоротився на 7,7%, а імпорт зріс на 6,7%. З Білоруссю обіг скоротився на 19%, Казахстаном – на 6,5% [4].

Скоротився на 4,8% й обіг з країнами ЄС. З іншими країнами обіг виріс на 5,4%. У тому числі з Туреччиною – на 10,2%, з Китаєм – на 29,4%, з Іраком – на 38,5%, з Японією – на 18,3% [4].

Найбільшим постачальником валюти до Вірменії залишаються трансферти від трудових та етнічних вірмен зі всього світу (рис. 3).

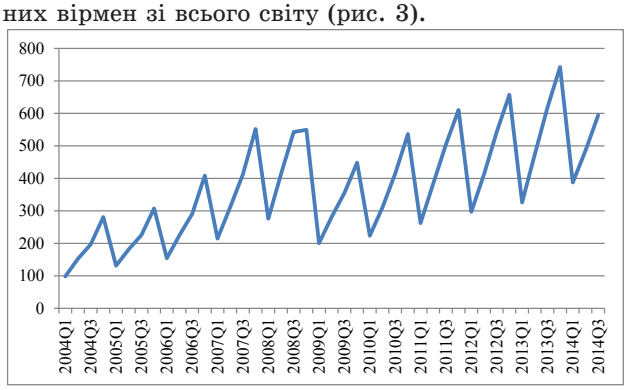


Рис. 3. Динаміка надходжень грошових переказів до Вірменії, млн дол. [4]

У цьому аспекті варто зазначити, що Євразійський союз – єдиний простір трудових ресурсів, і вступ у цю структуру вигідний для Вірменії, оскільки дозволить знизити потік трудових мігрантів, які через певний час перетворюються на переселенців.

Їм не доведеться шукати шляхів для отримання громадянства, щоб знайти нормальну стабільну роботу. На нашу думку, обсяг грошових переказів буде лише зростати.

В умовах членства в ЄАЕС зовнішня торгівля з РФ стає ключовим фактором подальшого економічного зростання Вірменії (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка зовнішньої торгівлі Вірменії та РФ, млн дол.

Рік	Товарообіг	Експорт	Імпорт	Сальдо
2011	1114,5	222,7	891,8	-669,1
2012	1339,2	280	1059,2	-779,1
2013	1445,4	334,5	1110,9	-776,4
2014	1402,7	308,4	1094,3	-785,9

Таблиця систематизована автором за матеріалами [4]

У 2014 році на частку Росії довелося 22,3% всього зовнішньоторговельного обігу Вірменії. Росія, як і раніше, є основним партнером Вірменії.

Сальдо торгового балансу протягом останніх десяти років залишається для Росії позитивним.

За результатами 2014 р. основу експортних поставок з Вірменії до Росії склали такі товарні групи: «Алкогольні і безалкогольні напої» з часткою 50,3% від усього вірменського експорту. На другій позиції розташовується група «Перли» з питомою вагою 12,0% від усього вірменського експорту, на третій – «Фрукти» з питомою вагою 7,2%. Ці товарні позиції складають 70% всього вірменського експорту до РФ [5].

Аналіз імпортних поставок з Росії до Республіки Вірменія у 2014 році показує, що лідируючою товарною групою є «Мінеральне паливо» поставки якої склали в 2014 році 55,0% від усього вірменського імпорту. На другій позиції розташовується група «Злаки» з часткою 11,0% від загального вірменського імпорту, на третій – «Котли, обладнання і механічні пристрої» з питомою вагою 5,5% [5].

Не можна також не враховувати фактор енергоносіїв, від яких Вірменія залежить на 100%. Для країн Євразійського союзу Росія продаватиме енергоносії за внутрішніми цінами, для інших по не внутрішнім.

На нашу думку, вищезазначені фактори не зможуть суттєво вирівнювати платіжний баланс Вірменії, для цього необхідний цілісний системний підхід щодо глибинного реформування системи національного господарства.

У цьому зв'язку відокремлюються такі проблемні питання функціонування ЄЕС [6]:

– відсутність єдності позицій країн – членів ЄЕС щодо проведення єдиної зовнішньоекономічної політики;

– політизація роботи наднаціонального органу об'єднання – Євразійської економічної комісії;

– наявність значної кількості обмежень та вилучень у взаємній торгівлі між країнами об'єднання. Найбільш проблемними сферами є торгівля послугами, а також алкогольними виробами, тютюном, фармацевтичними та медичними препаратами, газом та нафтою, автомобілями та рибною продукцією. Наразі в рамках об'єднання існує близько 600 різних вилучень та обмежень;

– збереження Росією монополії у рамках ЄЕС на постачання енергоресурсів. Кремль продовжує використовувати енергетичний чинник для тиску на Мінськ та Астану, що неодноразово викликало газові та нафтові «війни» між Росією та Білоруссю з Казахстаном. Крім того, в рамках об'єднання існують суттєві труднощі для Білорусі із отриманням доступу до казахстанської нафти, незважаючи на зацікавленість у цьому офіційної Астани;

– негативна практика прийняття російською стороною нормативно-правових актів, що обмежують (за вигаданими підставами) доступ товарів та послуг країн-учасниць ЄЕС до свого ринку;

– збільшення внутрішніх цін у Білорусі та Казахстані на товари широкого вжитку внаслідок підвищення їх вартості до російського рівня та через введення більших ввізних мит, посилення конкуренції на внутрішньому ринку серед національних виробників на користь російського бізнесу та перехід під російський контроль ключових секторів білоруської та казахської економіки [6].

Висновки і пропозиції. Вірменія у значній мірі вразлива до ризику серйозного спаду в Росії, що може спричинити значний тиск на платіжний баланс та перспективи росту Вірменії. У 2015 р. в економіці очікується помірна рецесія з ризиком її

посилення у випадку погіршення економічної ситуації в Росії та вірогідного негативного впливу на зовнішні дисбаланси та подальшого девальваційного тиску.

У 2015 р. очікується подальше збільшення дефіциту рахунку поточних операцій у результаті різкого зниження перерахувань коштів громадянами, що працюють закордоном, та попиту на експорт з боку Росії. Вплив зниження нафтових цін на імпорт буде в значній мірі перекриватись зміцненням долару та зниженням міжнародних цін на ключові статті експорту Вірменії. Експорт продукції гірничодобувної галузі, особливо міді, забезпечує майже половину експорту товарів з Вірменії.

Вступ до Євразійського економічного союзу можна назвати історичним для Вірменії. У 2013 році саме політичні події зумовлювали економічну повістку. Відбулися президентські вибори і подальше ухвалення рішення про приєднання Вірменії до Митного союзу стали чинниками, що визначили довгостроковий зовнішньополітичний і зовнішньоекономічний курс. Це призвело до більш тісної залежності економіки Вірменії від макроекономічної ситуації в Росії.

Для скорочення ризиків, пов'язаних з Росією, вірменському уряду було б доцільно послабити зовнішні ризики, послабити напруження з Азербайджаном та покращити відносин з іншими сусідніми країнами.

Список літератури:

1. Голландская болезнь в экономиках России и Армении / Айвазян С.А., Березняцкий А.Н., Бродский Б.Е. // Прикладная эконометрика. – № 4(36), 28 декабря 2014 года.
2. Бадалян Г. «Голландская болезнь» армянской экономики: диагноз и лечение / Г. Бадалян [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://m.regnum.ru/news/718944.html.
3. Александров М.В. Армения в Евразийском Союзе: все за и против [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.materik.ru/problem/detail.php?ID=15675&print=Y.
4. Макроэкономическая статистика. Центральный банк Республики Армения [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.cba.am/EN/SitePages/Default.aspx.
5. Обзор экономики Армении по итогам 2014 года. Портал внешнеэкономической информации Министерства экономического развития РФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ved.gov.ru/exportcountries/am/about_am/eco_am/.
6. Аналіз стану та перспектив розвитку євразійського економічного об'єднання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bintel.com.ua/uk/article/eazs/.

Тунян А. Т.
Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС АРМЕНИИ В РАМКАХ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

Резюме
Статья посвящена актуальной проблеме присоединения Республики Армения в Евразийский экономический союз. Малая открытая экономика Армении, существующая в большой степени за счет эмигрантской диаспоры, получила признаки «голландской болезни» и требует новых научно обоснованных подходов по исправлению ситуации. Особый исследовательский интерес представляет оценка влияния международной торговли в рамках ЕЭС на платежный баланс Армении. Идентифицирован характер состояния платежного баланса страны, что указывает на позицию чистого должника, приводит к имманентному ухудшению международной инвестиционной позиции страны. В связи с присоединением к Евразийскому экономическому союзу Армения начнет переговоры с членами Всемирной торговой организации об изменении своих обязательств в рамках ВТО. Нынешние обязательства Армении в рамках ВТО не распространяются на другие государства – члены ЕАЭС. Интеграционные факторы не смогут существенно выравнивать платежный баланс Армении, для этого необходим целостный системный подход к глубинному реформированию системы национального хозяйства.
Ключевые слова: международная торговля, платежный баланс, структура экспорта-импорта, геополитика, трансферты, энергетическая зависимость.

Tunian A. T.
V. N. Karazin Kharkiv National University

BALANCE OF PAYMENTS OF ARMENIA WITHIN THE EURASIAN ECONOMIC UNION

Summary
The article devoted to the issue of Armenia's accession to the Eurasian Economic Union. A small open economy of Armenia, existing largely by immigrant diaspora, received signs of «Dutch disease» and requires new approaches to remedy the situation. Of particular interest is the research impact assessment of international trade within the EEC on Armenia's balance of payments. Identified the nature of the balance of payments of the country, which indicates the net debtor position, which leads to deterioration of the inherent international investment position of the country. In connection with joining the Eurasian Economic Union of Armenia starts negotiations with members of the World Trade Organization on changing its obligations under the WTO. Current liabilities Armenia within the WTO do not apply to other Member States YEAES. Integration factors will not substantially equalize the balance of payments of Armenia, this requires a holistic system approach for deep reform of the system of national economy.
Keywords: international trade, balance of payments, structure of exports and imports, geopolitics, transfers energy dependence.

УДК 339.72

Тюпа Д. І.
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

ФАКТОРИ ЗАГОСТРЕННЯ ПРОБЛЕМИ ЗОВНІШНЬОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

Визначено основні фактори, які приводять до загострення проблеми зовнішньої заборгованості країн, що розвиваються, та висвітлена необхідність розробки і здійснення узгоджених заходів з боку країн-дебіторів та їх країн-кредиторів для подолання боргової кризи. З метою вирішення цієї проблеми були залучені різні міжнародні організації та інститути, серед яких найбільш вагоме та провідне місце, як в розробленні так і в реалізації узгоджених механізмів вирішення проблем зовнішньої заборгованості, займають МВФ, МБРР, ОЕСР, Паризький клуб. Виявлено негативні тенденції, які проявляються в країнах, що розвиваються, у вигляді надлишкового припливу іноземного капіталу у порівнянні з можливістю його використання в економіці, та безконтрольному і нераціональному використанні або розкраданні запозичених фінансових коштів.
Ключові слова: зовнішня заборгованість, міжнародні організації та інститути, економічний розвиток, зовнішній борг, загострення кризи зовнішньої заборгованості країн, що розвиваються, іноземний капітал.

Постановка проблеми. Підрив платоспроможності боржників, незалежно від категорії країн і періоду часу, загрожує дезорганізацією всій системі міжнародних кредитно-фінансових відносин. Боржники змушені вдаватися до реорганізації заборгованості як надзвичайної міри для відстрочки платежів за поточними зобов'язаннями.

Таким чином, загострення проблеми зовнішньої заборгованості виявило необхідність розробки і здійснення узгоджених заходів з боку країн дебіторів та їх країн-кредиторів з метою подолання боргової кризи. З метою вирішення цієї проблеми були залучені різні міжнародні організації та інститути, серед яких найбільш вагоме та провідне місце як в розробленні, так і в реалізації узгоджених механізмів вирішення проблем зовнішньої заборгованості, займають МВФ, МБРР, ОЕСР, Паризький клуб.

Зовнішня заборгованість представляє собою довгострокову структурну кризу, вбудовану у механізм розвитку міжнародних валютно-фінансових відносин. Це різноспрямований процес, що, по-перше, відображає позитивні тенденції в розвитку національної економіки, який має прояв у стимулюванні реформування національної економіки в цілях її підвищення міжнародної конкурентоспроможності за рахунок залучення додаткових фінансових ресурсів через розширення доступу до інвестицій і покритті бюджетного дефіциту в ході масштабних структурних економічних перетворень, а, по-друге – негативні тенденції, які проявляються у надлишковому припливі іноземного капіталу у порівнянні з можливістю його використання в економіці, безконтрольному і нераціональному використанні або розкраданні запозичених фінансових коштів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальним аспектам формування зовнішнього боргу, його прояву присвячено праці вітчизняних економістів Кістерського Л.Л., Філіпенка А.С., Козюка В.В., Присяжнюка О.О., Прутської О.О., Пузанова І.І., Сьомченкової О.А., Томаревої В.В., Чорної А.А., Шевчука В.О., Шемет Т.С.

Окремі проблеми зовнішньої заборгованості країн, що розвиваються, знаходилися у центрі уваги російських авторів, зокрема: Анулової Г.Н., Байчарова А.М., Березного А.В., Вахрушева В.В., Волкова Н.В., Зіменкова О.І., Красавінової Л.М., Обмінського Є.Е., Прохорової Г.Н., Рималова В.В., Степанова Л.В., Федякиної Л.Н., Шмельова Н.П., Хасбулатова Р.І. та ін.

Різним аспектам проблеми зовнішньої заборгованості присвячені публікації Бхагваті Дж., Кіндлбергера Ч., Коена Д., Кругмана П., К. Рогоффа, Стігліца Дж. та ін.

Разом з тим, на наш погляд, недостатньо представлені в економічній літературі і дослідженнях деякі важливі аспекти цієї багатопланової, складної і актуальної для світового господарства теми, зокрема, негативний досвід загострення проблеми боргового тягаря країнами, що розвиваються, з регулювання і зниження цього боргового тягаря іншими країнами; принципові відмінності сучасної боргової ситуації від процесів, характерних для періоду 90-х років XX ст., світовий досвід аналізу механізмів вирішення боргової проблеми, методи оцінки зовнішньої заборгованості, що дозволяють визначати раціональність і безпеку її рівня для економіки країни.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Наявність значного боргу є серйозною перешкодою для соціально-економічного розвитку країни, який ускладнюється наявністю відносин економічної залежності країн, що розвиваються, в рамках сучасної світової економіки від промислово розвинених країн. Можна без перебільшення констатувати, що розвинуті країни за рахунок зовнішнього боргу продовжують в значній мірі використовувати різні механізми експлуатації країн, що розвиваються, тому необхідно внести ясність у саме визначення сутності основних факторів, що приводять до загострення проблеми зовнішньої заборгованості, яка виникає між країнами-дебіторами і країнами-кредиторами.

Метою статті є розкриття взаємозв'язку основних факторів залежного економічного розвитку між промислово розвиненими країнами і країнами, що розвиваються, в умовах загострення проблеми міжнародного кредитування їх соціально-економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Фактори, що сприяли загостренню проблеми зовнішньої заборгованості, найчастіше пов'язані з депресивним станом економік країн, що розвиваються, спричиненим структурними, фінансовими та циклічними кризами, тому ми можемо виділити основні фактори, що привели до загострення проблеми зовнішньої заборгованості:

1. Збільшення боргового тягаря наприкінці 70-х років XX ст. доповнилося зміною відтворювальних процесів у світовій економіці під впливом середньострокового циклу економічного розвитку і зміни цінових пропорцій на світовому ринку. Початок 80-х років ознаменувався різким падінням цін на сировинні товари, які є основною експортною продукцією країн, що розвиваються. Це було пов'язано з переорієнтацію виробничої системи у промислово розвинених країнах на більш інтенсивні виробництва і використання синтетичної сировини.

© Тюпа Д. І., 2015

До 1981 р. ціни на сировину (мінеральну, сільськогосподарську, лісового та рибного господарства) досягли піку, збільшившись за десятиліття у шість разів. Але з 1982 р. почалося неухильне їх зниження. Якщо у 1981–1990 рр. індекс цін на сировину становив 5,4%, то у 1991–1997 рр. – 0,2, у 1997 р. – 5,0, у 1998 р. – 14,6%. Водночас погіршилися умови зовнішньої торгівлі (тобто співвідношення між експортними та імпортними цінами). Це співвідношення у 80-х років зростало щорічно в середньому на 2% [1].

Крім того, на початку 80-х років країни, що розвиваються, повинні були виплатити основну частину боргу. Для більшості таких країн відношення поточних платежів за боргами (відсотки і частина основного боргу, що підлягає погашенню) до доходів від експорту зросло приблизно з 10% у середині 70-х років до 40% і більше. Протягом 1981–1986 років обсяг експорту з цих країн у поточних цінах знизився на 18,6% [2].

У середині 80-х років ціни на мінеральну сировину різко впали, повернувшись до рівня початку 60-х років. Зростання виплат з обслуговування боргу і погіршення умов торгівлі внаслідок несприятливої динаміки експортних цін ускладнило врегулювання платіжного балансу країн, що розвиваються.

2. Одним із зовнішніх факторів, що підштовхнули розвиток кризи зовнішньої заборгованості, стали світові ціни на енергоносії, головними експортерами яких є країни, що розвиваються. Десятикратне зростання цін на нафту наприкінці 1973 р. і у 1979–1980-х роках призвело до збільшення дефіциту платіжних балансів за поточними операціями насамперед в імпортерів нафти з країн, що розвиваються, які покривалися новими запозиченнями, оскільки інших вільних коштів для погашення нової заборгованості не було. Експортні доходи країн-імпортерів нафти зменшилися на 1/4 [3].

Особливо інтенсивним було погіршення стану зовнішньої заборгованості країн після другого підвищення цін на нафту (1979–1980 рр.). У 1978 р. дефіцит поточного балансу країн-імпортерів нафти перевищив чистий приплив зовнішнього фінансування на 1,4 млрд. дол., у 1979 р. – на 10,5 млрд., у 1981 р. – на 24,7 млрд. дол. [4].

Не всі країни, що розвиваються, однаково відреагували на підвищення цін на нафту. Так, нові індустріальні країни Азії вийшли практично без втрат після першого зльоту цін на нафту, але зазнали значних збитків від другого зльоту, оскільки він збігся у часі із затяжним економічним спадом в промислово розвинених країнах. Поєднання цих двох факторів, з одного боку, скоротило доходи від експорту, а з іншого – підвищило витрати на імпорт. Утворений внаслідок цього дефіцит вимушено покривався зовнішніми позиками, пільговість яких різко знизилася.

По мірі загострення енергетичної проблеми ТНБ стали здійснювати рециклювання позитивного сальдо платіжних балансів країн ОПЕК. Але водночас більшість традиційних клієнтів західних країн зменшили попит на єврокредити під впливом структурних змін, у зв'язку з різким підвищенням цін на нафту. Всі ці фактори разом узяті покращили можливості для надання позик країнам, що розвиваються, з боку ТНБ.

3. Структурні зрушення у світовій економіці. Різкий попит на кредити з боку країн, що розвиваються, в певній мірі був пов'язаний зі структурними зрушеннями у світовій економіці. Перенесення ТНК багатьох традиційних виробництв у країни, що розвиваються, призвело до підвищення інвестиційного попиту в деяких з цих країн.

4. Стимулювання попиту через зниження облікових ставок на позики. Умови нових позик, що надавалися ТНБ країнам, що розвиваються, стимулювали попит на кредити. Реальні облікові ставки на ці позики протягом 1972–1976 рр. були негативними. Подібний рух облікових ставок підвищував зацікавленість позичальників в отриманні кредитів, особливо короткострокових.

5. Недостатність уваги з боку ТНБ до ефективності використання наданих ними позик країнам – імпортерам нафти. На початковій стадії процесу кредитування ТНБ не приділяли цьому достатньо уваги, вважаючи, що нові боржники успішно розвиваються. Вважалося також, що експортні доходи країн, що розвиваються, які є імпортерами нафти, швидко зростатимуть, створюючи умови для обслуговування боргу. У багатьох випадках кошти, що мобілізовувалися на ринках позикового капіталу, використовувалися цими країнами на фінансування поточних витрат урядів і корпорацій, на оплату старих боргів.

За окремими оцінками, у 1973–1982 рр. близько 80% від загальної суми запозичень країн, що розвиваються, було витрачено на компенсацію підвищення ціни на нафту і різких коливань експортних доходів від неї, а також на обслуговування зростаючого боргу [5].

Вибір на користь збільшення зовнішнього боргу, що дає можливість прискорення економічного розвитку в умовах «дешевого» кредиту, дозволяв правлячим колам цих країн уникати прийняття важких рішень, які зачіпають інтереси олігархічних груп. Саме ці обставини суттєво збільшували попит на позичковий капітал на міжнародних ринках з боку країн, що розвиваються, після різкого підвищення цін на нафту. Ці країни відчули борговий тягар вже у 1978–1982 рр. Хоча протягом 70-х років сума залучених ними коштів подвоїлася (з 21 млрд. до 44 млрд. дол.), основні платежі і виплати відсотків банкам більш ніж потроїлися [5]. В результаті скоротилися чисті надходження фінансових коштів у ці країни.

6. Надання більшої частини позик в американських доларах (65-76% у 1974–1984 рр.). В умовах завищення курсу долара на початку 80-х років країни, що розвиваються, повинні були витрачати власні кошти на платежі з обслуговування боргу значно більше, ніж раніше.

7. До початку боргової кризи структура зовнішньої заборгованості країн, що розвиваються, суттєво погіршилася внаслідок значного перевищення заборгованості приватних позичальників над державними, що погіршувало умови обслуговування боргу.

Слід підкреслити, що всі вищеназвані фактори кризи зовнішньої заборгованості 1982 р. не втрачають актуальності і сьогодні. У 90–2000-х роках як країни, що розвиваються, так і країни з ринками, що формуються, зіткнулися з тими ж явищами економічного і соціального порядку, які з неминучістю ведуть до боргової кризи. Просто кредитори з промислово розвинених країн, навчені попереднім гірким досвідом, застрахувалися від несприятливих для себе наслідків боргового колапсу цілим комплексом заходів і міжнародних економічних рішень. Повторення ситуації 1982 р. було практично неможливим незважаючи на наявність усього комплексу причин, що призвели до кризи боргів на початку 80-х років. Таким чином, у період, що передував світовій борговій кризі 70-х – початку 80-х років у зовнішньому фінансуванні країн, що розвиваються, відбувся різкий перехід від розширення і вдосконалення валютно-кредитних зв'язків розвинених країн з країнами, що розвиваються, до кризи цих зв'язків. Розвиток кредитних відносин

розвинених країн з країнами, що розвиваються, пройшов у розглянутий період декілька фаз. Як вже було показано, кон'юнктура зовнішнього фінансування у 70-х роках була занадто сприятливою для позичальників з країн, що розвиваються, що стало причиною стрімкого зростання їх банківського кредитування. Зростання потреб країн, що розвиваються, в іноземному фінансуванні програм економічного розвитку ідеально збіглося у часі з бурхливим розвитком міжнародного ринку позикових капіталів, куди влилися і нафтодолари, з циркулюванням потоків «гарячих» грошей, з переходом на плаваючі валютні курси і плаваючі ставки банківського кредитування. У ситуації, що утворилась у 70-х роках, валютно-кредитні зв'язки між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються, зросли не тільки кількісно, а й якісно, набули систематичного і стійкого характеру. Саме у 70-х роках країни, що розвиваються, фактично інтегрувалися у міжнародну систему. Ілюстрацією такої інтеграції є швидке зростання зовнішньої заборгованості цих країн: на початку 90-х років їхній сукупний іноземний борг збільшився порівняно з 1980 р. у 2,3 рази [6].

Висновки і пропозиції. Здатність виявити, проаналізувати та оцінити вірогідність загострення зовнішньої заборгованості країн, що розвиваються, за умов виділення основних факторів, що мають вплив на соціально-економічний розвиток та формують кризу заборгованості країн, що розвиваються, може бути корисним досвідом в майбутньому, можливого врегулювання загострення проблеми зовнішньої заборгованості в країнах з ринком, що формується, у тому числі в Україні.

Список літератури:

1. Рассчитано по: Сырьевой кризис современного капитализма; (мирохозяйственные аспекты) / Отв. ред. В.Г. Павлов. – М. : Мысль, 1980. – 295 с.
2. Transnational Banks and International Debt Crisis. – UN.: N.Y., 1991. – P. 147.
3. Розраховано за: UNCTAD Handbook of Statistics. – U.N.: N.Y., 2002. – 439 p.
4. Глобальная энергетическая проблема / Отв. ред. д. э. н. И.Д. Иванов ; ИМЭИО АН СССР. – М. : Мысль, 1985. – 239 с.
5. Ломакин В.К. Мировая економика / В.К. Ломакин. – М. : Юнити-Дана, 2008. – 547 с.
6. Мировая экономика и международные отношения. – 1994. – № 3. – С. 132.

Тюпа Д. И.
Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеца

ФАКТОРЫ ОБОСТРЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ВНЕШНЕЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

Резюме
Определены основные факторы, которые приводят к обострению проблемы внешней задолженности развивающихся стран, и освещена необходимость разработки и осуществления согласованных мер со стороны стран-дебиторов и их стран-кредиторов для преодоления долгового кризиса. С целью решения этой проблемы были привлечены различные международные организации и институты, среди которых наиболее важное и ведущее место, как в разработке, так и в реализации согласованных механизмов решения проблем внешней задолженности, занимают МВФ, МБРР, ОЭСР, Парижский клуб. Выявлены негативные тенденции, которые проявляются в развивающихся странах в виде избыточного притока иностранного капитала по сравнению с возможностью его использования в экономике, и бесконтрольном и нерациональном использовании или хищении заимствованных финансовых средств.
Ключевые слова: внешняя задолженность, международные организации и институты, экономическое развитие, внешний долг, обострение кризиса внешней задолженности развивающихся стран, иностранный капитал.

Tiupa D. I.
S. Kuznets Kharkiv National University of Economics

FACTORS OF ESCALATION THE EXTERNAL DEBT OF DEVELOPING COUNTRIES

Summary
The article identifies the main factors leading to escalation the external debt problem of developing countries, and lighted the need for development and implementation of agreed measures by the debtor countries and the creditor countries to overcome the debt crisis. In order to solve this problem we have been brought by various international organizations and institutions, among which the most important and leading role in development and in the implementation of the agreed mechanisms to address external debt problems belong IMF, World Bank, OECD, the Paris Club. Negative tendencies which manifest themselves in the developing countries in the form of excessive foreign capital inflows compared to the possibility of it's use in the economy and the uncontrolled and irrational use or theft of the borrowed funds.
Keywords: external debt, international organizations and institutions, economic development, external debt, escalation the external debt crisis of developing countries, foreign capital.

РОЗДІЛ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.837:378

Потій О. В.
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Красовська О. Ю.
Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля

АНАЛІЗ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ВІДНОСИН В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Зроблено аналіз відносини між основними інституціональними агентами системи забезпечення якості вищої освіти в контексті трансформації української системи вищої освіти. Розглянуто роль якості вищої освіти як драйвера інституціональної трансформації системи вищої освіти. Авторами досліджено відносини між об'єктами, агентами і системами на мікро- та макро- рівнях в запропонованій інституціональній моделі забезпечення якості вищої освіти. Розроблено класифікацію механізмів реалізації інституціональних відношень між інститутами системи забезпечення якості вищої освіти.
Ключові слова: вища освіта, забезпечення якості, інституціональна модель, інституціональна трансформація, інституціональні відносини.

Постановка проблеми. Українське суспільство переживає процес трансформації та переходу від пострадянської системи організації інституціональних зв'язків до європейських цінностей та культури суспільних взаємовідносин. Освіта як основна складова формування та розвитку суспільства не може стояти осторонь трансформаційних процесів, що відбуваються на макро- та мікрорівнях. Прийняттям Закону України «Про вищу освіту» [1] розпочато новий етап реформи системи вищої освіти, який набуває ознак інституціональної трансформації, що вимагає пошуку нових підходів до побудови системи забезпечення якості освіти як основного драйвера цих реформ.

Саме освіта несе повну відповідальність за якість людського капіталу, успішність та інтелектуальну безпеку сучасного суспільства, конкурентоспроможність країни. В контексті Європейської інтеграції України особливого значення набуває якість вищої освіти, як запорука інтеграції держави до світових цивілізаційних процесів, підвищення конкурентної стійкості національної економіки, належної якості життя особистості.

Новий Закон «Про вищу освіту» відкриває нові перспективи інституціональної трансформації системи вищої освіти в Україні. По суті, можна сказати, що під впливом цього закону, а також враховуючи вимоги імплементації Договору про європейську асоціацію, в Україні має розпочатися національний проект «Європейська освіта в Україні».

Однією з головних новацій закону – це докорінна зміна підходів до системи забезпечення якості вищої освіти. На наш погляд, саме зміни в цій сфері мають призвести до нового рівня розвитку системи вищої освіти України та її визнання на європейському та міжнародному просторах, тому вивчення досвіду забезпечення якості освіти в інших країнах, формулювання національних підходів щодо вирішення задач забезпечення якості вищої освіти на сьогодні є дуже актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання забезпечення якості вищої освіти в соціально-філософському, педагогічному, освітньому, соціологічному та управлінському аспектах висвітлені в численних публікаціях вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: Г. Хімічевої [12], В. Білокопитова [2], К. Моррісона [13], І. Мусієнко [6], А. Мельник [5], А. Новікова [7], А. Почтовюка [10], Н. Кірєєвої [3]. Однак є багато невирішених проблем, що стосуються питань управління системою забезпечення якості вищої освіти на інституціональному рівні.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасний етап інституціональної трансформації системи вищої освіти ми розглядаємо як позитивний процес розвитку та зміни системи управління освітою. В контексті інституціонального підходу інститути в системі освіти необхідно розглядати у контексті їх взаємного впливу.

Розвиток системи освіти відбувається під впливом багатьох інституціональних факторів. У загальному плані, до таких факторів можна віднести: бюрократичний апарат, бізнес-коаліції, громаду, судову систему, корупцію, відкритість суспільства тощо [11]. Всі інституціональні фактори знаходяться у тісній взаємодії між собою та мають розглядатися у такій взаємодії.

Інституціональні фактори є драйверами відповідних інституціональних змін під час реформи системи вищої освіти. На наш погляд, на сучасному етапі таким драйвером стають якість вищої освіти та процеси забезпечення якості вищої освіти. Якість стає основою міжінституціонального консенсусу, який мають досягнути різні інститути освіти – ВНЗ, влада, суспільство тощо. Необхідність забезпечення якості є спусковим гачком нових інституціональних змін в системі вищої освіти – тобто безперервного процесу кількісних та якісних змін і перетворень різних інститутів, що проходять в освітньому інституціональному середовищі. Ці зміни проявлятимуться не тільки і навіть не стільки на рівні зміни правил, а на рівні змін самих інститутів, що функціонують в освітньому інституціональному середовищі та визначають це середовище. Таким чином, можна казати, що процес забезпечення якості вищої освіти набуває ознак інституціонального процесу. В ньому приймають участь як наявні, так і нові інституції.

Метою статті є аналіз інституціональних відносин в системі забезпечення якості вищої освіти. Будь-яка галузь знань повинна мати концептуальну модель, що описує явища та процеси у цій

© Потій О. В., Красовська О. Ю., 2015

галузі та виступає у ролі реальної мапи для досліджень та систематизації знань про об'єкти, процеси та явища у відповідній галузі. Така модель складається з мінімальної множини понять, аксіом та відношень у межах визначеної проблемної галузі та не залежить від спеціальних стандартів, технологій, реалізацій та інших конкретних деталей. Розробка такої концептуальної моделі перш за все має методологічне значення і визначає у загальних рисах майбутню архітектуру системи забезпечення якості вищої освіти України з позиції системного та інституціонального підходів [9]. Аналіз інституціональних відносин в рамках цієї моделі дозволить визначити мапу та методи подальших досліджень і практик для забезпечення якості вищої освіти.

Виклад основного матеріалу. Інституціональна модель системи забезпечення якості вищої освіти складається з інституціональних об'єктів і систем або агентів (наприклад, Національне агентство, суспільство, державні органи влади тощо), які пов'язані між собою інституціональними відношеннями (рис. 1).

Відношення проявляються в інструментах та механізмах забезпечення якості освіти, а також в інших механізмах взаємного впливу інститутів. Відношення між агентами будуються на основі принципів, основними серед яких є принцип інституціональної рівноваги та інституціонального балансу [8]. Модель надається у графічному вигляді. Ясне візуальне подання моделі є вкрай важливим, тому що вона має бути зрозумілою для широкого кола зацікавлених сторін. Для подання моделі не використовується формальна мова моделювання, але вона візуалізує погляди дослідників, чітко і зрозуміло подає та дозволяє зрозуміти основні складові її елементи. Модель містить в собі елементи та зв'язки на мікро- та макрорівнях.

Мікрорівень складають три інституціональних агента – ВНЗ, Національне агентство та незалежні агентства з оцінки якості. Враховуючи принцип інституціонального балансу, вони формують інституціональний трикутник на *мікрорівні або* ***мікроінституціональний трикутник*** *і, по суті, складають ядро* системи забезпечення якості вищої освіти. Кожен з цих інститутів створює свою систему забезпечення якості: ВНЗ створює внутрішню систему забезпечення якості освіти, Національне Агентство та незалежні установи – системи забезпечення якості своєї діяльності. Між агентами на мікрорівні формуються формальні та неформальні взаємозв'язки з урахуванням принципу інституціональної рівноваги (на рисунку ці відношення позначені синіми стрілочками).

Таким чином, поняття «мікроінституціональний трикутник» позначає відношення між Національним агентством, ВНЗ та незалежними агентствами з оцінки якості в рамках системи забезпечення якості на мікрорівні. Для забезпечення дійсного балансу відношення між ними мають бути нормативно врегульовані та забезпечена рівноправність інститутів у системі забезпечення якості освіти. Прикладами практичної реалізації відношень в рамках цього мікроінституціонального трикутника є механізми акредитації освітніх програм, незалежної професійної акредитації, механізми делегування своїх представників (наприклад, представників ВНЗ) в органи інших інституцій, наприклад, до складу національного агентства, акредитація національним агентством незалежних установ тощо.

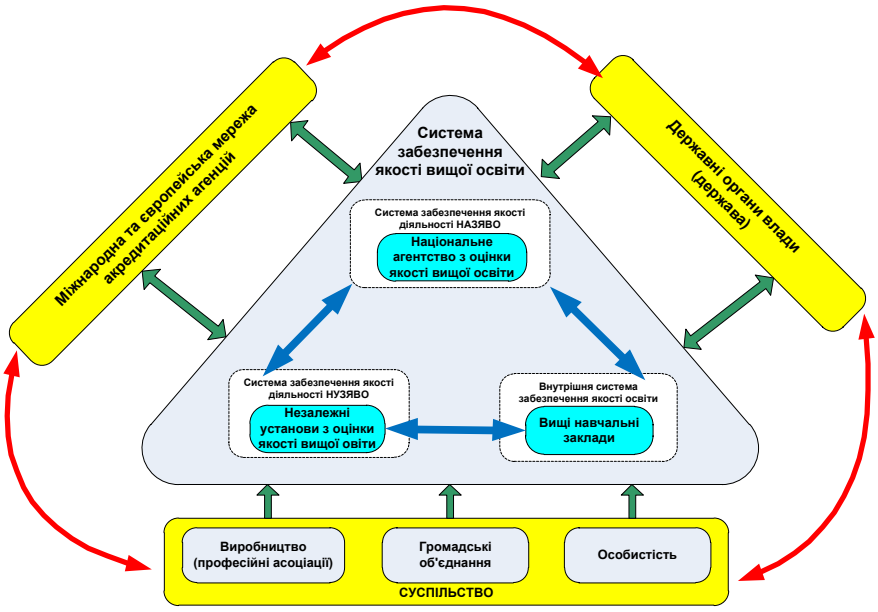


Рис. 1. Інституціональна модель системи забезпечення якості вищої освіти

Рис. 2. Механізми забезпечення якості освіти – інституціональні зв'язки системи забезпечення якості вищої освіти

Мікроінституціональний трикутник, можна сказати, «вбудований» в інституціональний трикутник макрорівня, або ***макроінституціональний трикутник***. Його складають три інституції:

- держава або інститут влади у вигляді державних органів влади, що регулюють відносини в сфері освіти та формують національну політику в сфері освіти;
- суспільство, що представляють громадські об'єднання, професійні об'єднання та домогосподарства, які є основними стейкхолдерами якості освіти;
- міжнародні та європейські інституції, наприклад, європейська мережа агенцій з акредитації.

Система відношень між цими інститутами формує макроінстуціональний трикутник. Прикладом відношень між суспільством та державою може бути, наприклад, суспільний договір. Відношення між європейськими інституціями будуються на основі міждержавних договорів, наприклад, приєднання вищої

школи України до Болонського процесу.

Мікро- та макроінституціональні трикутники не є незалежними один від одного. Вони формують єдину систему завдяки відношенням та впливам між інституціями (агентами) мікро- та макрорівня (на рисунку це показано зеленими стрілочками). Прикладом реалізації таких відношень між державою та ВНЗ є механізм ліцензування освітньої діяльності або інституціональної акредитації. Між суспільством та ВНЗ – механізм публічного управління. Між національним агентством та міжнародними інституціями – міжнародна акредитація Національного агентства в мережі міжнародних акредитаційних агентств тощо.

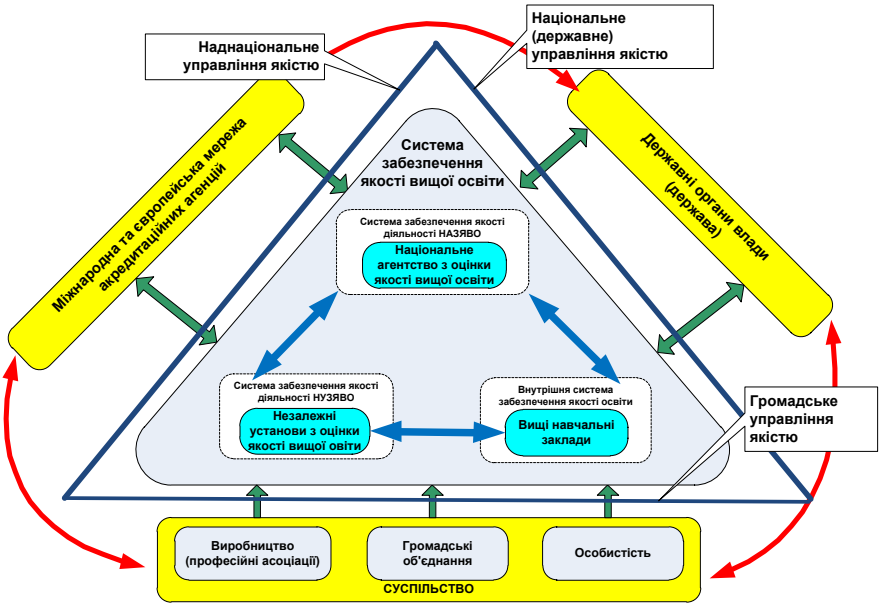


Рис. 3. Інституціональні зрізи управління якістю вищої освіти

Саме під час інституціональної трансформації системи вищої освіти України формуватимуться нові інституціональні відношення та закріплятимуться у вигляді формальних та неформальних правил.

У рамках системи мікро- та макроінституціональних трикутників також необхідно дотримуватися двох базових принципів – інституціонального балансу та інституціональної рівноваги. [8] На рис. 2 наведено класифікацію механізмів реалізації інституціональних відношень між інститутами системи забезпечення якості вищої освіти, яка побудована на основі аналізу чинного Закону України «Про вищу освіту» [1].

В рамках інституціональної моделі кожний інститут вкладає різний сенс у поняття «якість освіти», має різні фокуси оцінки якості освіти та різні погляди на забезпечення цієї якості. Якість освіти оцінюють різні агенти і мають різний погляд на якість, що обумовлюється відповідними факторами. Кожний інститут має свої пріоритети у забезпеченні якості освіти, що є передумовою формування основної проблеми – це узгодження інтересів різних агентів у рамках інституціональної моделі та знаходження відповідного консенсусу.

В рамках інституціональної моделі можна виділити три різні інституціональні площини або зрізи управління якістю вищої освіти (рис. 3).

Інституціональний зріз громадського управління якістю. Суб'єктами управління тут виступають роботодавці (ринок), громадські організації, домогосподарства.

Інституціональний зріз національного управління якістю. Тут суб'єктом управління виступають державні органи влади.

Інституціональний зріз наднаціонального управління якістю. Основні суб'єкти управління в цьому зрізі – європейські та міжнародні мережі агенцій оцінки якості [4], європейські наднаціональні інституції.

По суті, це три моделі управління якістю вищої освіти, що потребують узгодження. Саме в оцінці якості освіти і виникають протиріччя між агентами – кожний по-своєму інтерпретує та оцінює якість освіти як основну споживчу властивість.

Висновки і пропозиції. В процесі дослідження було розглянуто основні принципи та механізми формування відносин між основними інститутами системи забезпечення якості вищої освіти в умовах інституціональної трансформації української системи вищої освіти. Визначені основні інституціональні об'єкти і системи, зокрема, Національне агентство, суспільство, державні органи влади, які пов'язані між собою інституціональними відношеннями. Ці відношення проявляються в інструментах та механізмах забезпечення якості освіти, а також в інших механізмах взаємного впливу інститутів. Відношення між агентами будуються на основі принципів, основними серед яких є принцип інституціональної рівноваги та інституціонального балансу. Запропонована авторами інституціональна модель містить в собі елементи та зв'язки на мікро- та макрорівнях. Мікрорівень складають три інституціональних агента – ВНЗ, Національне агентство та незалежні агентства з оцінки якості, які складають ядро системи забезпечення якості вищої освіти. Між агентами на мікрорівні формуються формальні та неформальні взаємозв'язки з урахуванням принципу інституціональної рівноваги. Мікроінституціональний трикутник, можна сказати, «вбудований» в інституціональний трикутник макрорівня, або макроінституціональний трикутник, до складу якого входять три інституції: держава, суспільство та міжнародні та європейські інституції.

Нові інституціональні відношення між цими інституціями закріплятимуться у вигляді формальних та неформальних правил з урахуванням принципів інституціонального балансу та інституціональної рівноваги.

Узгодження інтересів різних агентів у рамках інституціональної моделі та знаходження відповідного консенсусу сприятиме забезпеченню якості вищої освіти в умовах європейської інтеграції України.

Список літератури:

1. Закон України «Про вищу освіту» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18.
2. Білокопитов В.І. Діяльність європейських організацій із забезпечення якості вищої освіти в контексті Болонського процесу : автореф. дис. ... к. п. н. : спец. 13.00.01 «Загальна педагогіка та історія педагогіки» / В.І. Білокопитов. – Суми, 2012. – 20 с.

3. Кірєєва Н. Інформаційний аналіз якості вищої освіти: державно-управлінський аспект / Н. Кірєєва // Ефективність державного управління : зб. наук. праць Львівськ. регіонального ін-ту держ. управління Нац. академії держ. управління при Президентові України. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2010. – Вип. 23. – С. 86–93.
4. Красовська О.Ю. Міжнародна акредитація освітніх програм в системі забезпечення якості вищої освіти / О.Ю. Красовська // Міжнародна конференція «Реформа вищої освіти в Україні: критичні питання у сфері законодавчих та інституційних трансформацій» (Київ, 28–29 травня 2015 р.). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.edu-trends.info/conference-materials/.
5. Мельник А.Ф. Система інституційного забезпечення структурної трансформації національної економіки: сутнісні характеристики та проблеми формування / А.Ф. Мельник // Вісник ТНЕУ. – 2012. – № 2. – С. 7–17.
6. Мусієнко І.І. Принципові відмінності системи освіти України від вимог європейського простору вищої освіти / І.І. Мусієнко // Наукові праці Серія «Державне управління». – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – Вип. 135. – Т. 147. – С. 28–31.
7. Новиков А.М., Новиков Д.А. Как оценивать качество образования? / А.М. Новиков, Д.А. Новиков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.anovikov.ru/artikle/kacth_obr.htm.
8. Потій О.В., Красовська О.Ю. Інституціональна модель системи забезпечення якості вищої освіти України / О.В. Потій, О.Ю. Красовська // Міжнародна конференція «Реформа вищої освіти в Україні: критичні питання у сфері законодавчих та інституційних трансформацій» (Київ, 28–29 травня 2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.edu-trends.info/conference-materials/.
9. Потій О.В., Красовська О.Ю. Еталонна модель збалансованої системи забезпечення якості вищої освіти України / О.В. Потій, О.Ю. Красовська // Стратегія економічного розвитку країн в умовах глобалізації : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Дніпропетровськ, 26–27 березня 2015 р.). – Дніпропетровськ : Дніпр. нац. ун-т імені Олеся Гончара. – 2015 р. – Т. 1. – С. 97–101.
10. Почтовюк А.Б. Якість освіти сучасного вищого навчального закладу: проблеми та перспективи / А.Б. Почтовюк // Економічний вісник Донбасу. – 2012. – № 1. – С. 223–226.
11. Терещенко Д.С. К вопросу о количественной оценке институциональных факторов экономического роста [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economics.open-mechanics.com/articles/470.pdf .
12. Хімічева Г.І. Методологія впровадження принципів TQM і вимог стандарту ДСТУ ISO 9001 у сферу вищої освіти / Г.І. Хімічева // Проблеми інженерно-педагогічної освіти : зб. наук. праць ; редкол. : [О. Е. Коваленко, С.П. Бочарова, М.І. Лазарев, Б.М. Арпентьєв, А.Т. Ашеров, В.В. Бутко та ін.]. – Х. : УІПА, 2005. – № 11. – С. 64–72.
13. Morrison, K. Management Theories for Educational Change / K. Morrison. – London : Paul Chapman Publishing, Ltd, 2007. – 242 p.

Потий А. В.
Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина
Красовская Е. Ю.
Днепропетровский университет имени Альфреда Нобеля

АНАЛИЗ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Резюме
Сделан анализ отношений между основными институциональными агентами системы обеспечения качества высшего образования в контексте трансформации украинской системы высшего образования. Рассмотрена роль качества высшего образования как драйвера институциональной трансформации системы высшего образования. Авторами исследованы отношения между объектами, агентами и системами на микро- и макро- уровнях в предложенной институциональной модели обеспечения качества высшего образования. Разработана классификация механизмов реализации институциональных отношений между институтами системы обеспечения качества высшего образования.
Ключевые слова: высшее образование, обеспечение качества, институциональная модель, институциональная трансформация, институциональные отношения.

Potii O. V.
V. N. Karazin Kharkov National University
Krasovska O. Y.
Alfred Nobel University Dnipropetrovsk

ANALYSIS OF INSTITUTIONAL RELATIONS IN THE QUALITY ASSURANCE SYSTEM

Summary
The analysis of the relationship between the major institutional agents of a higher education quality assurance system in the context of the transformation of the Ukrainian higher education system is made in the article. The role of the higher education quality as a driver of institutional transformation of the higher education system is reviewed. The authors have investigated the relationship between objects, agents and systems at the micro and macro levels in the proposed institutional model of higher education quality assurance. The implementation mechanisms classification of the institutional relations between the higher education quality assurance institutions is developed.
Keywords: higher education, quality assurance, institutional model, institutional transformation, institutional relationship.

УДК 330.35

Примачев Н. Т.
Пархоменко И. Н.
Одесская национальная морская академия

ИННОВАЦИОННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПОДСИСТЕМ МОРСКОГО ТРАНСПОРТА

Формирование глобального рынка морской торговли становится общесистемной закономерностью развития отдельных его составляющих. Это и предопределяет важнейшие требования к выбору технико-экономического уровня судов транспортного флота и портовых терминалов. При этом инновационные решения нацелены на решение двух важнейших задач устойчивого позиционирования торгового флота. Одна из них – поддержание конкурентоспособности по критериям предпринимательской деятельности, другая – достижение соответствия конвенционным ограничениям по защите морского пространства.
Ключевые слова: инновационные стратегии, рынок морской торговли, эффективность развития флота, критериальные ограничения.

Постановка проблемы. Системность развития производственного потенциала морского транспорта предопределяет необходимость управления функциональной и экономической устойчивостью флота. При этом важно учитывать неравномерность экономического роста и особенности развития отдельных стран и регионов. Так, по прогнозам, при сохранении достигнутых темпов экономического роста в Китае – 9,4%, Индии – 5,2% ожидается изменение структуры энергетического обеспечения экономики. Доля потребления угля в этих странах увеличится с 40 до 54%, что принципиально изменит структуру спроса на провозную способность флота и направления перевозок.

Общей закономерностью и важнейшим принципом эффективного развития предприятий морского транспорта является полное раскрытие функционального назначения на основе инновационных технологий. Только при этом условии в конкурентной среде достигается целевая задача – максимизация прибыльности и ценности предприятия. Эта характеристика предопределяется специальными условиями: «Разница между рыночной стоимостью фирмы и суммой ее чистых активов, записанных в балансе, называется «гудвилл» [1, с. 143]. Эффективность развития морских транспортных предприятий в значительной мере обусловлена структурой грузопотока.

Именно она в силу различного уровня технологических процессов обусловливает параметры капиталоемкости и трудоемкости перевозки грузов. Из теории взаимозаменяемости факторов производства формируются задачи технического развития по критериям минимума времени прохождения грузопотоков по выбранному маршруту и оптимальности срока возмещения инвестиций. В силу производственных особенностей отдельных групп грузов наблюдается существенный разброс капиталоемкости и эффективности основных специализаций и типоразмерных групп флота.

Динамичность изменения конъюнктуры фрахтового рынка предполагает оценку его состояния с помощью так называемых индексов [2, с. 320], которые рассчитываются как отношение фрахтовых ставок данного периода к определенной базе. Они, в свою очередь, реагируют на сбалансированность отдельных сегментов рынка морской торговли и на характер роста технико-экономического уровня флота, поэтому оценки этих параметров являются системным условием устойчивости судоходных компаний.

Анализ состояния и исследования проблемы. Несмотря на тенденцию сокращения продолжительности жизненного цикла судов торгового флота, остается острой проблема защита корпуса от агрессивного воздействия морской воды и возможности проведения ремонта судовых машин и механизмов без увеличения количества сменно-запасных частей. В первом случае внимание сосредоточено на разработке водонепроницаемого клея на основе белков мидий и водных бактерий. Проблема второго порядка реализуется на принципах 3D. Это существенно сокращает время и стоимость ремонта, основной проблемой остается лицензирование деталей в соответствии с нормативами судостроительной компании и ограничениями международных морских организаций.

В управлении функциональной и инвестиционной деятельностью судоходных компаний менеджмент сосредотачивает внимание на динамичности секторов фрахтового рынка, а научно-технические подсистемы – на проблемах безопасности и экономичности эксплуатации флота. В этом аспекте исследователи Массачусетского технологического института разработали новые материалы, которые могут быть использованы для ремонта судов на основе белков моллюсков.

Одновременно известная датская судоходная компания Maersk начала использовать для проведения ремонтных работ на судах технологию 3D-печать для изготовления запасных частей. О масштабности реализации этого типа инноваций говорит то, что в ее составе работает более 500 различных типов судов. В качестве альтернативы рассматриваются технологии с ABS термопластов и металлического порошка.

В условиях расширения приоритета глобального фрахтового пространства решаются две принципиальных задачи: конкурентной устойчивости отдельных судоходных компаний и нормализация технической адекватности судов системе ограничений. Поэтому формированию стратегии полномасштабного устойчивого развития как макроэкономических систем, так и предпринимательских комплексов, посвящено большое число исследований. Поднимались и проблемы устойчивого позиционирования судоходных компаний по критериям предпринимательской эффективности и реализации научных исследований в программных инвестированиях, в частности [3, с. 324; 4, с. 117; 5, с. 34], однако ряд вопросов в быстро изменяющихся условия рынка морской торговли не был раскрыт в достаточной мере.

Постановка задачи. Разработка научных положений механизма управления эффективностью адекватностью развития основных подразделений морского транспортного комплекса Украины предусматривает в качестве основной цели сформировать систему принципов управления параметрами конкурентной устойчивости операторской деятельности. Главным становится выбор критерия свободного вхождения в приоритетный сектор рынка транспортных услуг.

Целью статьи является рассмотрение обобщенного опыта ведущих морских транспортных пред-

© Примачев Н. Т., Пархоменко И. Н., 2015

приятий и формирование направлений нормализованного развития торгового флота Украины.

Изложение основного материала. Морской транспортный комплекс Украины имеет единое функциональное назначение независимо от формы собственности отдельных его составляющих. Поэтому управление его развитием должно исходить из интересов макроэкономических подсистем при согласовании масштабов позиционирования отдельных составляющих. Именно такая ситуация сложилась в портовом комплексе Аджалыкского лимана, где в 2014 г. было перегружено более 40 млн. т груза. Функциональное равноправие достигается на основе разделения предпринимательских функций и обеспечения безопасности и надежности работы флота независимо от принадлежности терминалов. То есть достигнуто правовое соответствие портам Гамбург и Роттердам на основе подсчета всего грузооборота, который формируется десятками разноведомственных компаний.

При реализации инвестиционных проектов по стратегии интеграции в системе мирового фрахтового рынка следует учитывать характер проявления положения: «Действие импульсов спроса обычно приводит к такой динамике общественного производства, которая совпадает с направлениями изменения процентных ставок или инфляции» [6, с. 578]. Таким образом, при верности этого положения судовладельческие компании могут более-менее достоверно контролировать ситуацию с наращиванием провозной способности. Положительным считается повышение качества на основе более высокой конкурентоспособности и организованности. Отрицательные позиции – отток денежных средств на счета иностранных владельцев фирм.

Кардинальной проблемой является оптимизация структуры и состава показателей оценки конкурентного развития. Важно учесть не только отраслевые, но и территориальные закономерности функционирования морских транспортных предприятий и сервисных подразделений рынка морской торговли. В системе мирового рынка морской торговли для отдельных судовладельцев и портов принципиальное значение в достижении устойчивости приобретает четкая ориентация на клиентуру. В этом отношении можно согласиться с положением, что: «Заинтересованные стороны (stake holders) – это люди, группы людей или учреждения, которые определяют успех организации или влияют на способность организации достигать своих целей» [7, с. 74]. При этом необходимо учитывать обширность сторон, которые формируют условия обслуживания грузопотоков мировой торговли. Этим в определенной степени обусловливается надежность и сложность реализации временных критериев функционирования организации.

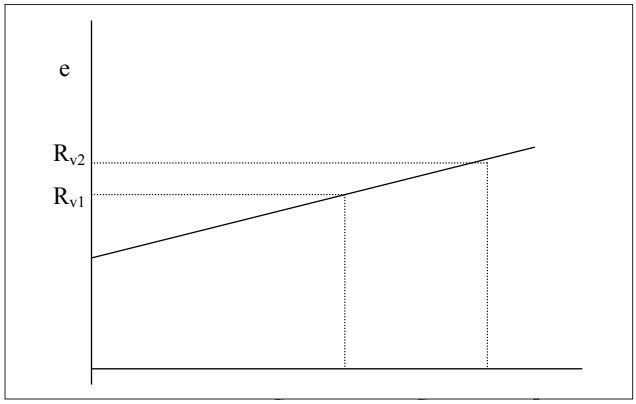


Рис. 1. Взаимосвязь уровня доходности и риска обеспечения технической надежности судоходства

Можно представить линию доходности операторской деятельности и риска неустойчивости затрат по поддержанию работоспособности судов (рис. 1). При значительном количестве однотипных судов в линейном судоходстве снабжение текущего ремонта нормализуется. В нерегулярном трамповом судоходстве доставлять детали для ремонта судов в порты неустойчивого маршрута дорого и ограничено временем операторской деятельности. Поэтому именно в этом сегменте морской транспортной индустрии, несмотря на более низкую капиталоемкость провозной способности, возрастает значимость отмеченных выше инновационных технологий.

Многолетние наблюдения состояния фрахтового рынка позволяют утверждать, что его краткосрочная неустойчивость является особой формой закономерности этого процесса. В этих условиях управление инновационными процессами основано на сложном комплексе методов принятия решений. Принципиальное значение в этом процессе принадлежит критериям эффективного использования ресурсов и потенциала [8, с. 517]. При этом недостаточно четко освещаются проблемы эффективного развития предприятий в структуре мультимодальных транспортных технологий. С учетом теории экономического роста и равновесия фирмы [9, с. 114] необходимо рассматривать систему рационального взаимодействия, нацеленного на интенсивность обслуживания грузопотоков. Тогда при достижении допустимых по фактору сравнительных преимуществ предпринимательских результатов обеспечивается конкурентоспособная экономичность. Совокупность преимуществ, в свою очередь, должна обеспечивать нормальный инвестиционный процесс в течение жизненного цикла как на основе автономных, так и редуцированных капитальных вложений.

В экономической теории и практике различаются глобальный критерий, критерий экономической эффективности инвестиционных решений, совокупность локальных критериев и критериев оптимизации отдельных хозяйственных задач. Особое место в системе аллокации ресурсов занимает критерий Парето-эффективности. В этом отношении особое место принадлежит выбору формы предпринимательской деятельности. Система администрирования со стороны государственных органов и международных институтов предопределяет контроль развития оффшорных технологий.

Несмотря на наличие условий, ограничивающих экономичность работы флота, в последнее время среди инновационных подходов особое место занимают технологии экологической чистоты судов. В 2014 г. в Роттердам совершили заходы 1413 судов, имеющих высокий индекс экологической чистоты. Администрация порта возвратила 1,2 млн. евро судовладельцам ставки портовых сборов с таких судов.

Следует контролировать характер проявления закономерности, отражающей влияние фактора времени на стоимостные параметры производственного потенциала. Однако необходимо учитывать тенденцию проявления инфляции предложения. В этом случае с течением времени и с изменением стоимости денег при росте производительности труда на единицу инвестиционных ресурсов можно получить дополнительный экономический результат. Но следует учитывать усиление роли качества в системе конкуренции, что и ведет к корректировке известной закономерности.

На морском транспорте особенно четко проявляется заключение: «... технологическая инновация является важнейшим детерминантом (фактором) конкурентного преимущества» [7, с. 352] независимо от фазы экономического или фрахтового

цикла. В глобальном торговом судоходстве расширяется профессиональная мобильность. Таким образом, формируются процессы доходной и имущественной дифференциации по профессиональному и региональному признакам. Эта ситуация должна использоваться в системе формирования депозитных кредитных ресурсов.

Выводы и предложения. Для конкурентного развития национального морского транспорта необходима конкретизация методов исследования внешней среды и внутренних потребностей, влияющих на параметры и условия развития предприятий морского транспорта Украины. При этом важно сосредоточить внимание на выборе приоритетного направления роста технико-экономического уровня судов торгового флота Украины.

Процентное изменение цены дедвейта судов через определенное время предопределяет пропорциональное снижение доходности перевозочной деятельности. Поэтому в любой стратегии развития следует контролировать взаимоотношения капиталоемкости, уровня фрахтовых ставок и себестоимости эксплуатации судна. Поэтому необходимо четко определять причины, вызывающие изменение доходности инвестиций или основного капитала.

Производственные и экономические результаты четко предопределяются уровнем организации производственного процесса и характером его реализации с учетом того, что «...затраты на капитал, или нормы доходности, используются для определения стоимости бизнеса» [5, с. 146]. При этом к эмпирическому факту относится изменяемость организационных транспортных систем во времени. Поэтому важно сконцентрировать внимание на закономерности этого изменения в течение определенного этапа жизненного цикла организации. Следовательно, необходимо отделить консервативные процессы от процессов, характеризующихся текущими изменениями.

Формирование производственной и инвестиционной программ морских транспортных предприятий, нацеленное на эффективность функциональной деятельности, тесно связано с ограниченностью экономических ресурсов, поэтому возникает проблема пределов решения макроэкономических задач и экономичности развития флота и торговых портов. Важнейшим становится в условиях четкой цели позиционирования национальной экономики и международном разделении труда и определение масштабов привлечение ресурсов по лимитам эффективности.

Список литературы:

1. Пайк Р. Корпоративные финансы и инвестирование / Р. Пайк, Б. Нил ; пер. с англ. Е. Ковачева и др. – СПб. : Питер, 2006. – 784 с.
2. Николаева Л.Л. Принципы устойчивого развития судоходных компаний в глобальном рынке морской торговли : [монография] / Л.Л. Николаева. – Одесса : Фенікс, 2007. – 323 с.
3. Жихарева В.В. Теория и практика инвестиционной деятельности судоходных компаний / В.В. Жихарева. – Одесса : ИПРиЭЭИ, 2010. – 480 с.
4. Котлубай А.М. Проблемы теории и практики развития морского транспорта Украины / А.М. Котлубай. – Одесса : ИПРиЭЭИ, 2011. – 268 с.
5. Эванс Ф.Ч. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях / Ф.Ч. Эванс, Д.М. Бишоп ; пер. с англ. А. Шматова. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 332 с.
6. Боди З. Принципы инвестиций / [З. Боди, А. Кейн, А. Маркус] ; пер. с англ. Э.В Кондуковой и др. – М. : Вильямс, 2002. – 984 с.
7. Аткинсон Э.А. Управленческий учет / [Р.Д. Банкер, Р.С. Каплан, С.М. Янг] ; пер с англ. – М. : Вильямс, 2005. – 878 с.
8. Экономический потенциал административных и производственных систем : [монография] / Под общ. ред. О.Ф. Балацкого. – Суммы : ИТД «Университетская книга», 2006. – 973 с.
9. Проблемы устойчивого развития подсистем глобальной морской транспортной индустрии / Под ред. Н. Примачева, H. Klimek. – Одесса, Gdansk, 2014. – 316 с.

Примачов М. Т.
Пархоменко І. М.
Одеська національна морська академія

ІННОВАЦІЙНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ПІДСИСТЕМ МОРСЬКОГО ТРАНСПОРТУ

Резюме
Формування глобального ринку морської торгівлі стає загальносистемної закономірністю розвитку окремих його складових. Це й зумовлює найважливіші вимоги до вибору техніко-економічного рівня суден транспортного флоту і портових терміналів. При цьому інноваційні рішення націлені на вирішення двох найважливіших завдань сталого позиціонування торгового флоту. Одна з них – підтримання конкурентоспроможності за критеріями підприємницької діяльності, інша – досягнення відповідності конвенційним обмеженням по захисту морського простору.

Ключові слова: інноваційні стратегії, ринок морської торгівлі, ефективність розвитку флоту, критеріальні обмеження.

Primachov N. T.
Parkhomenko I. N.
Odessa National Maritime Academy

INNOVATIVE DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF SUBSYSTEMS MARITIME TRANSPORT

Summary
Develop a global market of maritime trade becomes a system-wide law of development of its individual components. This determines the most important requirements for the selection of a feasibility level of the transport fleet of ships and port terminals. At the same time innovative solutions aimed at addressing two major challenges of sustainable positioning of the merchant fleet. One of them is to maintain the competitiveness of business criteria. Another – the achievement of the Convention's compliance with the limits for the protection of the marine space.

Keywords: innovative strategies, market of maritime trade, efficiency of the fleet, criterial limit.

УДК 336.02

Семеног А. Ю.
Українська академія банківської справи Національного банку України

ВПЛИВ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА ПОДАТКОВУ БЕЗПЕКУ КРАЇНИ: МАКРО- ТА МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ РІВЕНЬ

На основі аналізу наукової літератури досліджено вплив тіньової економіки на податкову безпеку країни. Визначено сутність та причини існування тіньової економіки у країнах світу та, зокрема, в Україні. Запропоновано структуру факторів появи тіньової економіки, що охоплюють макро- та мікроекономічний рівень. Представлено схеми і механізми мінімізації податкових зобов'язань в межах податкових стратегій суб'єктів господарювання.
Ключові слова: податкова безпека, тіньова економіка, детінізація, податкова стратегія суб'єкта господарювання.

Постановка проблеми. Поняття тіньової економіки в контексті її впливу на податкову безпеку держави є комплексним і включає різні рівні її визначення. Так, на макрорівні тіньова економіка розглядається з точки зору її впливу на структуру і розвиток легальної правомірної економіки: на виробництво, розподіл, перерозподіл і споживання ВВП, на зайнятість населення, інфляцію, економічне зростання та інші макроекономічні процеси. На мікрорівні тіньова економіка проявляється у специфічній економічній поведінці суб'єктів господарювання, підприємств і структур, в тій чи іншій мірі залучених до тіньового і кримінального бізнесу, і чинників прийняття ними рішень. Обсяг тіньової економіки виступає одночасно і передумовою, і наслідком низького рівня податкової безпеки держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання наявності тіньової економіки у житті країни знайшли відображення у працях вітчизняних науковців О.Є. Власової, Г.М. Дорожкіної, О.Г. Зими, Ю.Б. Іванової, В.В. Карпової, И.А. Майбурової, О.М. Тищенко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Натомість не розкритими залишилися проблеми впливу тіньової економіки на податкову безпеку країни.

Метою статті є визначення впливу тіньової економіки на податкову безпеку країни.

Виклад основного матеріалу. Згідно аналізу наукових праць [1–6], тіньова економіка – незареєстрована в установленому порядку економічна діяльність суб'єкта господарювання, яка характеризується мінімізацією витрат на виробництво товарів, виконанням робіт та наданням послуг, ухиленням від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів), наслідком якої є порушення законодавчо встановлених норм. Причини тіньової економіки – поява протиріч між зростаючими потребами суб'єктів господарювання та обмеженими можливостями легального суспільного виробництва. Високу роль у цьому процесі також відіграють стратегічна невизначеність та інституційна невпорядкованість в країні. Згідно даних Світового банку, Україна входить до групи країн з високим рівнем тіньової економіки (понад 40 % від ВВП).

Основними причинами існування тіньової економіки в Україні є [1; 2]:

1. Відсутність повноцінного ринкового середовища. Уповільнення інституціональних, структурних і економічних перетворень, недосконалість ринкових механізмів призводять до неузгодженості державної економічної політики з інтересами суб'єктів господарювання, які змушені самостійно розвивати неформальні механізми взаємного співробітництва.

2. Слабкість інституційної бази формування та реалізації економічної політики. Відсутність дієвого механізму захисту прав власності, справедливого і неупередженого судочинства, ефективно діючих інститутів регулювання сегментів фінансового та реального секторів економіки знижують потенційний рівень інвестування та сприяють відтоку капіталу з країни.

3. Неефективність управління державною власністю. Брак ринкової мотивації та ефективної системи відбору менеджерів для управління державними підприємствами, а також монопольний доступ як до державних ресурсів, так і до державного замовлення створюють передумови для низької виробничої ефективності і невисокого «податкового виходу» державних підприємств. Серед акціонерних товариств, пакети акцій яких перебувають в управлінні держави, збиткових набагато більше, ніж в середньому по Україні.

4. Структурні недоліки податкової системи. Чинна податкова система зосереджена на максимальному залученні надходжень до бюджету без урахування можливих наслідків надмірного фіскального тиску на суб'єктів господарювання та громадян. Досить часто використовується система авансових платежів за податками. Разом з тим недосконала система податкового адміністрування нівелює прагнення суб'єктів господарювання легалізувати тіньові капітали та залучити їх до реальної економіки.

5. Незбалансованість державної регуляторної політики. Відсутність чіткої стратегії розвитку економіки країни та синхронізації відособлених програм розвитку різних секторів та галузей економіки разом із повільно прогресуючим бюрократичним державним апаратом створюють передумови для функціонування схем ухилення від оподаткування та виведення капіталу.

6. Недосконалість бюджетної політики та контролю за видатками. Неефективна система контролю за виконанням видаткової частини державного бюджету, особливо у сфері державних закупівель, їх недостатня прозорість, порушення бюджетної дисципліни, зловживання, завищення вартості закупівель і нецільове використання державних коштів формують тіньовий потік грошових коштів.

7. Деформація структури зайнятості. Високе податкове навантаження на фонд оплати праці разом з невисокою офіційною мінімальною заробітною платою в країні стимулюють підприємців до виплат зарплат «у конвертах» і ухиленні від належних державі податкових платежів.

8. Недоліки в діяльності судової влади. Неправомірність рішень суддів та відсутність адекватної з їх боку відповідальності перед державою та суспільством забезпечують умови для перерозподілу власності (рейдерства).

9. Монополізація економіки. Монопольна позиція окремо визначених компаній на ринках житлово-комунального господарства, агропромислового комплексу, енергетики, платних послуг державних

© Семеног А. Ю., 2015

органів, залізничних перевезень разом з мережею афільованих з ними приватних фірм та компаній сприяють відтоку капіталів поза межами офіційного ринку.

10. Корупція. Внаслідок непрозорості системи взаємовідносин між суспільством і державою формуються і ефективно діють корупційні «ринки» державних послуг і суспільних благ, зокрема: адміністративно-господарських рішень; державних посад; землі; державних закупівель.

Таким чином, вище зазначені причини існування та розвитку тіньової економіки викликають такі негативні наслідки: втрата податкових надходжень до бюджету; неефективність управлінських рішень через брак адекватності статистичної інформації про розвиток економічних процесів; зниження рівня внутрішньої інвестиційної активності у зв'язку з неможливістю відкритого використання прихованих від оподаткування доходів та їх відтік за кордон; зменшення інтересу потенційних західних стратегічних інвесторів; зростання рівня криміналізації суспільства через зрощування підприємницьких та державних структур в особі різних органів державної влади і правопорядку.

Відповідно до факторів, що впливають на існування тіньової економіки, існують різні методики [3, с. 1] кількісного обчислення рівня тіньової економіки в країні (табл. 1).

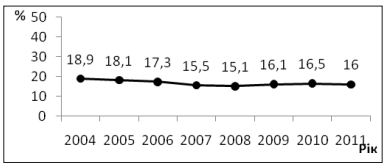
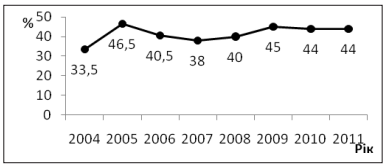
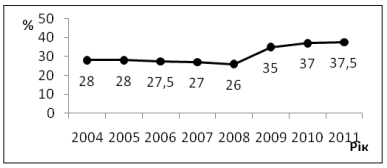
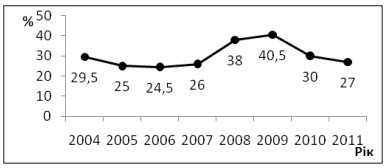
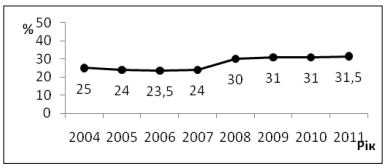
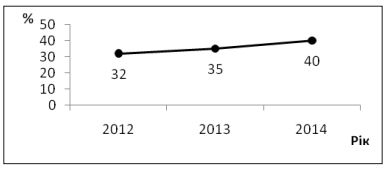
Аналіз засвідчує наявність суттєвих розбіжностей між методикою Державного комітету статистики та іншими розрахунковими методами. Це зумовлює необхідність розрахунку інтегрованого показника тіньової економіки, динаміка якого засвідчує негативні тенденції зростання тіньової економіки в Україні (40% від ВВП країні). За оцінками експертів [3, с. 2–4], у 2012 р. загальний обсяг тіньового сектора української економіки становив 350 млрд. грн. на рік, з яких 170 млрд. – заробітна плата в «конвертах», 100 млрд. – використання конвертаційних схем, 35 млрд. – неофіційні платежі, 45 млрд. грн. – основні кошти, матеріальні ресурси і послуги тіньового сектора. Частка працюючих в «тіні» складала 16,6% від усіх працюючих (близько 5–7 млн. чол.). Статистичне зіставлення їх тіньових доходів з обсягом роздрібного товарообігу доводить втрати бюджету на рівні понад 46 млрд. грн. ПДФО та 97 млрд. грн. недоотриманих соціальних внесків.

Незважаючи на досить значний вплив макроекономічних факторів на формування тіньової економіки, роль суб'єктів господарювання в цьому контексті часто є визначальною через використання ними різних схем ухилення від оподаткування чи його суттєвої мінімізації.

Зазначимо, що у своїй діяльності підприємства послуговуються обраною податковою стратегією, що полягає у виборі найбільш ефективного варіанту

Таблиця 1

Методики визначення та динаміка рівня тінізації економіки України

Методика визначення рівня тінізації економіки	Характеристика методики	Динаміка рівня тінізації економіки України за відповідною методикою
Методика Держкомстату	Визначає обсяги тіньової економіки, у середньому від 15% до 18% ВВП. Дані значно відрізняються від даних інших служб та науковців.	
Метод «витрати населення – роздрібний товарообіг»	Виявлення перевищення споживчих грошових витрат населення на придбання товарів над загальним обсягом продажу населенню товарів усіма суб'єктами господарювання.	
Електричний метод	Порівняння приросту внутрішнього споживання електроенергії з приростом ВВП.	
Монетарний метод	Визначення тенденцій зміни співвідношення обсягу готівки до обсягу банківських депозитів протягом аналізованого періоду.	
Фінансовий метод	Визначення тенденцій зміни пропорцій між вартістю товарів, робіт і послуг, використаних у процесі виробництва, та валовим доходом підприємств у цілому.	
Інтегральний показник тіньової економіки в Україні		

сплати податкових платежів при альтернативних варіантах його господарської діяльності та визначає зміст системи податкової безпеки підприємства. Особливістю є протиставлення мети податкової безпеки підприємства, яке прагне мінімізувати податкові платежі і податкової безпеки держави, що потребує максимального податкового виходу.

Виділяють чотири основні типи податкових стратегій [4, с. 404–406], які незалежно від факту формального проголошення реалізуються суб'єктами господарювання:

– стратегія максимальної податкової безпеки. Спрямована на абсолютне виконання вимог податкового законодавства на основі безапеляційного визнання позиції податкових органів з усіх спірних питань. Вона дозволяє мінімізувати податкові ризики, водночас супроводжується максимальним податковим навантаженням, що не відповідає головній меті – збільшення ринкової вартості та максимізації чистого прибутку, а також надає системі податкової безпеки підприємства формального характеру;

– стратегія ухилення від оподаткування. Виявляється у свідомому порушенні податкового законодавства. У її основі лежить використання методів, що знаходяться за межами правового поля, що не може бути прийнятним для організації, що будує стратегію розвитку та сприяє тінізації своєї діяльності;

– стратегія «пом'якшення» податкових наслідків. Припускає відмову від свідомо неправомірних угод і мінімізацію сумнівних господарських операцій. Фактично вона «балансує» між стратегією ухилення від оподаткування і стратегією податкової оптимізації. Порівняно з останньою генерує додаткові податкові ризики і може бути досить небезпечною. У рамках неї система забезпечення податкової безпеки набуває особливого значення, оскільки передбачає в першу чергу управління такими ризиками;

– стратегія податкової оптимізації. Характеризується зменшенням величини податкових зобов'язань (чи перенесенні їх виконання на пізніші терміни), а також скороченням податкових ризиків за допомогою цілеспрямованих дій платника податків в рамках правового поля.

Таблиця 2

Схеми оптимізації та ухилення від сплати податків суб'єктами господарювання

Метод, схема оптимізації та ухилення від сплати податків	Приклад
1. Трансфертні схеми та методи	Заниження експортних цін з метою перенесення податкової бази на афільовані офшорні компанії чи компанії-нерезиденти.
	Заниження імпортних цін шляхом закупки товарів у афільованих офшорних чи низько податкових компаній-нерезидентів з метою економії на миті та ПДВ.
	Перенос податкової бази на компанії-одноденки шляхом організації через них продажу чи купівлю товарів (робіт, послуг), з наступним виведенням коштів на нерезидента.
	Продаж чи закупка товарів через компанії, що працюють у спеціальних економічних зонах, з використанням комісійної схеми з метою економії податку на прибуток.
2. Дроблення та поділ бізнесу	Переведення робітників у компанії, що користуються спеціальним режимом податкообкладання, мають пільги чи є нерезидентами з наступним заключенням договорів аутсорсингу чи аутстаффінгу. Дозволяє занижувати внески по фонду заробітної плати та податок на прибуток.
	Виділення частини бізнесу в окремі фірми, що мають право використовувати спрощену систему оподаткування.
	Використання давальницьких схем з компаніями, що використовують спеціальні податкові режими.
3. Заміна відносин, у тому числі за фіктивними договорами	Підписання договору лізингу основних засобів замість договору поставки.
	Проведення реконструкції та модернізації основних засобів під виглядом поточного та капітального ремонтів.
	Отримання передоплати за товари (роботи, послуги) у вигляді займу з метою несплати ПДВ за авансом.
	Реєстрація працівників в якості фізичних осіб – підприємців та підписання з ними цивільно-правових договорів замість трудових з метою заниження внесків за фондом оплати праці та до ФСС.
	Підписання замість договору купівлі-продажу договору комісії (доручення, агентського договору) з метою уникнення сплати ПДВ за авансом.
4. Використання окремих видів договорів, у тому числі фіктивних угод	Виплати роялті, відсотків, дивідендів на користь компанії-нерезидента.
	Оплата частини вартості товарів, робіт, послуг у формі штрафних санкцій за фіктивним договором з метою економії ПДВ.
	Перенос виплати податку на прибуток на пізніший період шляхом визначення моменту переходу права власності на відвантажені товари після їх оплати.
	Використання вексельних форм розрахунків для імітації реальності понесених витрат на купівлю товарів, робіт, послуг для заниження доходу від реалізації.
	Факторингові схеми заниження податку на прибуток.
	Підписання фіктивних угод на надання консультаційних та інших послуг; фіктивна оренда та ін.
	Зміна ціни поставлених товарів (робіт, послуг) в наступних податкових періодах з метою переносу строків сплати ПДВ та податку на прибуток.
5. Окремі методи і схеми оптимізації, використання податкових пільг	Отримання інвестиційного податкового кредиту.
	Акумулювання доходу від реалізації на рахунках фірм-одноденок.
	Заниження доходу від реалізації за рахунок часткових розрахунків з контрагентами через рахунки компаній-нерезидентів.
	Найм працівників-інвалідів з метою економії на відрахуваннях до ФСС.
	Медичне та пенсійне страхування працівників, як частина оплати праці з метою економії на відрахуваннях із заробітної плати.
	Приєднання (злиття) збиткової компанії

Складено автором на основі [5, с. 113–118]

Отже, чинні схеми і механізми мінімізації податкових зобов'язань, які використовують суб'єкти господарювання, доцільно поділити на чотири групи:

– схеми зменшення податкових зобов'язань;
– схеми оптимізації податкових зобов'язань;
– схеми ухилення від оподаткування;
– схеми, які мають ознаки шахрайства.

Найбільш уживані в даний час схеми оптимізації та ухилення від сплати податків представлені в таблиці 2.

Таким чином, враховуючи наявність існуючих схем та методів ухилення та оптимізації оподаткування в контексті боротьби з тінізацією економіки та забезпечення податкової безпеки в країні, держава може формувати систему стимулів для суб'єктів господарювання у формі зменшення зобов'язань чи зміни строків їх сплати (рис. 1).

Податкові стимули значно підвищують маневреність бізнесу відповідно до поточної фінансової ситуації в конкретний момент часу. Водночас їх використання вимагає більш якісного контролю та адміністрування податків з боку держави.

Висновки і пропозиції. Підвищувати податкову безпеку держави неможливо без розробки механізмів протидії тіньовому сектору – комплексу заходів по детінізації економіки. Це цілісна система дій держави, спрямована передусім на подолання причин та усунення наслідків поза офіційних економічних відносин в країні. Стратегічною метою детінізації є суттєве зниження рівня тіньової економіки шляхом легалізації тіньових капіталів, створення сприятливих умов для залучення їх в економіку.

Основними заходами, що сприятимуть зниженню рівня тіньової економіки, мають бути:

1. Створення умов для легалізації зайнятості;
2. Сприяння розвитку банківської системи та фінансового ринку;
3. Скорочення рівня монополізації та мотивація до конкуренції (додаткові податкові стимули до накопичення та інвестування коштів в інноваційний сектор юридичними особами, а надавати їх за фактичними результатами діяльності);
4. Спрощення дозвільних процедур реєстрації та здійснення підприємницької діяльності;
5. Підвищення ефективності державного моніторингу і контролю за підприємницькими структурами;
6. Посилення правового захисту майнових прав держави;
7. Розробка правового забезпечення процесу легалізації доходів (звуження бази тіньового господарювання за допомогою зменшення рівня оподаткування фізичних осіб на величину документально підтверджених коштів, витрачених на розвиток людського капіталу (освіта, підвищення кваліфікації);
8. «Амністія» капіталів некримінального походження;
9. Регламентувати обов'язкове обґрунтування джерел походження грошових коштів при купівлі товарів, вартість яких перевищує певну заздалегідь визначену суму;
10. Залучити до реалізації стратегії легалізації представників міжнародних організацій та громадських об'єднань, що спеціалізуються на протидії нелегальному господарюванню.

Таким чином, реалізація зазначених заходів зменшення частки тіньової економіки за рахунок легалізації капіталу, підвищення бюджетної дисципліни, забезпечення прав власності стимулюватиме розвиток інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності економіки, що в цілому сприятиме покращенню рівня податкової та фінансово-економічної безпеки країни.

Рис. 1. Види і класифікація податкових стимулів для суб'єктів господарювання [6, с. 10]

Список літератури:

1. Іванов Ю.Б., Тищенко О.М., Дорожкіна Г.М., Зима О.Г., Карпова В.В. та ін. Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування : [монографія] / [Ю.Б. Іванов, О.М. Тищенко, Г.М. Дорожкіна, О.Г. Зима, В.В. Карпова та ін.] ; за заг. ред. проф. Ю.Б. Іванова. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 448 с.
2. Экономика налоговых реформ : [монография] / Под ред. [И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова, Л.Л. Тарангул]. – К. : Алерта, 2013. – 432 с.

3. Бочі А. Тіньова економіка в Україні: причини та шляхи подолання / А. Бочі, В. Поворозник // Міжнародний центр перспективних досліджень. – К. – 7 с.
4. Власова О.Є. Податкова безпека в системі заходів забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання / О.Є. Власова // Комунальне господарство міст : наук.-техн. збірник. – 2012. – № 108. – С. 401–407.
5. Путилин Д. Опасные налоговые схемы / Д. Путилин ; 2-е изд., испр. и доп. – М. : Альпина Паблишерз, 2009. – С. 114–118.
6. Кеменяш І.Г. Управління податковою безпекою суб'єктів підприємництва в Україні : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / І.Г. Кеменяш ; Львівська державна фінансова академія. – Львів, 2011. – С. 10–12.

Семеног А. Ю.
Украинская академия банковского дела Национального банка Украины

ВЛИЯНИЕ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ НА НАЛОГОВУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ СТРАНЫ: МАКРО- И МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ УРОВЕНЬ

Резюме
На основе анализа научной литературы исследовано влияние теневой экономики на налоговую безопасность страны. Определены сущность и причины существования теневой экономики в странах мира и, в частности, в Украине. Предложена структура факторов появления теневой экономики, охватывающих макро- и микроэкономический уровень. Представлены схемы и механизмы минимизации налоговых обязательств в пределах налоговых стратегий субъектов хозяйствования.
Ключевые слова: налоговая безопасность, теневая экономика, детенизация, налоговая стратегия субъекта хозяйствования.

Semenog A. Y.
Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine

INFLUENCE OF SHADOW ECONOMY ON THE COUNTRYS FISCAL SECURITY: MACRO- AND MICROECONOMIC LEVEL

Summary
On the basis of analysis of scientific literature the influence of the shadow economy on country's fiscal security is researched. It is mentioned the essence and reasons for the existence of the shadow economy in the world and in particular in Ukraine. It is presented the structure of the factors of shadow economy appearance, encompassing macro and micro level. The scheme and mechanisms of tax liabilities' minimizing within the tax strategies of entities is presented.
Keywords: fiscal security, shadow economy, legalization, taxation strategy of the entity.

УДК 330.341.4:338.45

Сороківська О. А.
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

СПРИЯТЛИВІ ФАКТОРИ І РИЗИКИ РОЗВИТКУ ПЕРЕРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГІБРИДНОЇ ВІЙНИ

Здійснено комплексне дослідження економічних показників діяльності промисловості України. Розраховано аналітичні показники результатів виробництва та реалізації продукції підприємств переробної галузі. Визначено основні тенденції майбутнього розвитку промисловості в умовах військових дій, виокремлено позитивні фактори впливу та загрози. Досліджено особливості зовнішньоекономічного розвитку України та його вплив на діяльність вітчизняних промислових підприємств.
Ключові слова: гібридна війна, промисловий розвиток, моніторинг, переробна галузь, економічні показники, основні тенденції, фактори впливу, можливості, загрози.

Постановка проблеми. Сьогодні промислові підприємства України перебувають у складному економічному становищі, оскільки країна втягнута у гібридну війну. Військові дії накладають відбиток на ресурсне забезпечення та рівень рентабельності господарюючих суб'єктів, тому вважаємо за доцільне провести комплексне дослідження економічних показників діяльності підприємств переробної галузі з метою виявлення основних тенденцій, факторів впливу, можливостей та загроз їх розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У даній сфері опубліковано багато наукових праць вітчизняних (В. Беседін, С. Єрохін, О. Чмир, О. Михайленко та С. Захарін, Б. Щукін [1–4]), зарубіжних учених (А. Бєссонов, С. Глазьєв, С. Єрмолаєв та Г. Капканщіков, О. Красільніков, П. Усатий [5–9]) і матеріалів міжнародних організацій, зокрема, Організації об'єднаних націй з промислового розвитку [10–11] та ін. Як правило, у такого роду аналізі застосовуються дані з міжгалузевого балансу.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні невирішеними залишаються питання здійснення постійного моніторингу та своєчасного розрахунку аналітичних показників розвитку переробної галузі України в умовах воєнних дій.

Метою статті є здійснення комплексного дослідження економічних показників діяльності підприємств переробної галузі з метою виявлення осно-

© Сороківська О. А., 2015

вних тенденцій, факторів впливу, можливостей та загроз їх розвитку в умовах гібридної війни.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні переробна галузь промисловості України у значній мірі визначає можливості розвитку економічного потенціалу нашої держави, її місце у геоекономічному європейському просторі, рівень конкурентоспроможності національного товаровиробника.

В Україні в 2014 р. у структурі валової доданої вартості частка промисловості складала 38,3%, що на 3,4 в. п. вище, ніж у 2013 р. При цьому частка промисловості у загальному обсязі випуску продукції становила 49,2% (47,1% у 2013 р.). А для переробної промисловості ці показники становили 25,2% і 36,7% відповідно.

Промисловий розвиток є фундаментом для становлення інших секторів економіки країни. При цьому ключовими складовими промисловості, що визначатимуть конкурентоспроможність всієї економічної системи країни, стають високотехнологічні виробництва, галузі, які значною мірою визначатимуть розвиток наукоємних та інформаційно-містких видів діяльності, закладають підвалини для формування економіки знань, сприяють зростанню частки високооплачуваної, висококваліфікованої праці. Темпи розвитку промислового сектора значною мірою детермінують якість та спрямованість економічного зростання країни.

Результати аналізу індексів промислової продукції в Україні у 2011–2015 рр. (табл. 1) засвідчили значне скорочення обсягів виробництва промислової продукції в України.

Таблиця 1

Індекси промислової продукції в Україні у 2011–2015 рр.[1]

Період (місяць)	Місяць (період) до відповідного місяця (періоду) попереднього року, %				
	2015	2014	2013	2012	2011
Січень	78,7	95,8	96,6	102,4	109,5
Лютий	77,5	97	94,3	103	110,4
Березень	78,9	94,2	95,3	100,2	108,8
Квітень	78,3	94,8	98	101,2	105,6
Травень	76,2	98,6	91,1	102,9	108,9
Червень	75,0[2]	95,6	94,6	99,8	107,9
Липень	76,4	88,6	95,8	101,4	109,2
Серпень	75,8	80	95,6	97,4	110,5
Вересень	73,8	84,5	95,3	95,9	108,3
Жовтень	72,7	84,4	95,6	97,1	107,7
Листопад	74,0	84,4	96,3	97,5	106,4
Грудень	73,4	82,9	100	94,3	103,6

Негативну роль у процесі скорочення обсягів промислового виробництва відігравали такі чинники:

- скорочення обсягів та зниження інтенсивності інвестиційних процесів – за підсумками 2014 р. динаміка інвестицій в основний капітал в промисловості була в 1,3 рази нижчою, ніж у 2013 р.;
- значне зниження обсягів залучення іноземного капіталу в промисловість України, обсяги якого у 2014 р. скоротились на 12,2%, в т. ч. в переробній промисловості – 18,1%;
- зменшення обсягів реалізації програм модернізації технологічних потужностей в металургії, хімічній промисловості, нафтопереробці, оскільки впродовж останнього року значний акцент було зроблено на розвиток військової сфери;
- зниження кредитної підтримки розвитку промисловості – обсяг кредитів, наданих підприємствам переробної промисловості, за 2014 р., зменшився на 66%, в добувній – на 12%, у виробництві електроенергії, газу та води – на 15%. Водночас відбулося погіршення цільової структури наданих кредитних ресурсів – частка кредитів, які спрямовувалися суб'єктами господарювання на інвестиційні цілі, в 2014 р. знизилась на 1,7 в. п. (до 6,9%);
- скорочення моделей кредитування придбання непродовольчих товарів довгострокового використання, про що свідчить різке зниження обсягів наданих кредитів населенню на 13,5 %;
- зменшення обсягів попиту на інвестиційні товари (виробниче обладнання) з боку вітчизняних виробників внаслідок скорочення інвестиційної діяльності, зростання рівня невизначеності розвитку економічного та політичного середовищ, а також проведення воєнних дій на території країни;
- продовження негативної динаміки розвитку будівництва і транспорту, що спричинило зниження попиту на продукцію машинобудування, металургійної, деревообробної промисловості, виробництво будівельних матеріалів і скловиробів;
- стабільне зниження доходів населення, які у 2013–2014 рр. щорічно зменшувались на 28,1% та 18,2% відповідно, що спричиняло стабільне зниження попиту на товари споживчої групи;
- обмеженість сировинного забезпечення вітчизняної промисловості, зокрема – внаслідок низького врожаю, що загальмувало розвиток харчової галузі, техногенних катастроф у вугільній промисловості, що обумовило падіння виробництва в видобуванні паливно-енергетичних корисних копалин тощо;
- зростання витрат підприємств внаслідок зростання вартості газу, збільшення транспортних витрат внаслідок підвищення тарифів на транспортні перевезення, зростання вартості як власних, так і імпортованих сировинних ресурсів, подальшого підвищення рівня заробітної плати найманих працівників;
- як наслідок вищенаведеного, високі темпи зростання оптових цін, які склали в машинобудуванні – 10,3%, хімічній та нафтохімічній промисловості – 15,4%, виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води – 50,9%, металургійному виробництві та виробництві готових металевих виробів – 32,2%, виробництві харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 34,5%, виробництві іншої неметалевої мінеральної продукції – 34,7%;
- залучення населення України до військових дій спричинило виникнення дефіциту кваліфікованих робітників у ряді галузей переробної промисловості, що є стримуючим чинником розвитку галузей вищих переділів.

Підсумком впливу зазначеного комплексу чинників стало започаткування процесів негативних зрушень в промисловості України.

Результати проведеного аналізу діяльності підприємств переробної та добувної галузей України засвідчили тенденцію (рис. 1) до зростання індексів обороту (реалізації) продукції добувної та переробної промисловості України за квітень 2015 р. у порівнянні із квітнем 2014 р.

[1] Систематизовано автором за даними [12]. Дані обліковано без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополь за IV квартал 2014 р. та 2015 р. також без урахування частини зони проведення антитерористичної операції.

[2] На період з червня по грудень 2015 р. визначено прогнозовані дані (прогноз було здійснено на основі використання методу екстраполяції та побудови лінії тренду показників за січень-травень 2015 р.).

Порівнюючи значення індексу обороту (реалізації) продукції добувної та переробної промисловості у березні та квітні 2015 р., можемо зазначити збільшення обсягів таких видів діяльності, як добування кам'яного та бурого вугілля, добування інших корисних копалин та розроблення кар'єрів, виробництво харчових продуктів і напоїв та тютюнових виробів, поліграфічної діяльності, виробництво коксу та коксопродуктів, виготовлення автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів.

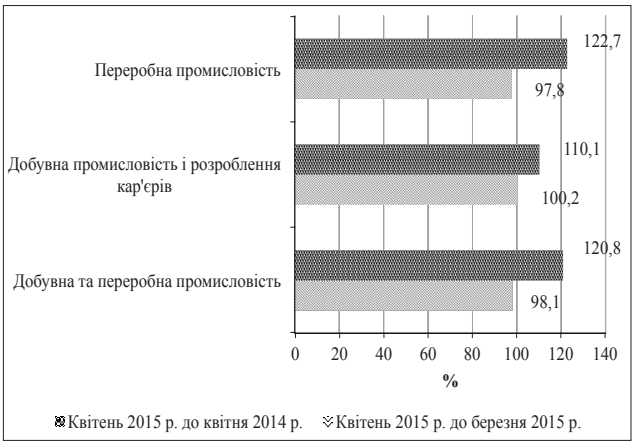


Рис. 1. Графічне представлення співвідношення індексів обороту (реалізації) продукції добувної та переробної промисловості за видами діяльності за квітень 2015 р.[3]

Поряд з цим значного скорочення зазнали добування металевих руд, текстильне виробництво, виготовлення одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів, виробництво з деревини, виготовлення паперу та поліграфічна діяльність, а також оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини та корка, виготовлення виробів із соломки та рослинних матеріалів для плетіння, виробництво паперу та паперових виробів, виготовлення продуктів нафто- перероблення, виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів, виготовлення гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції, виробництво продукції машинобудування, а також комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, виробництво електричного устаткування.

Результати аналізу засвідчили також зростання індексів обороту (реалізації) продукції за квітень 2015 р. у порівнянні із березнем 2015 р. для добувної промисловості, проте скорочення досліджуваного показника для переробної промисловості.

У загальному обсязі нових замовлень на виробництво продукції за окремими видами діяльності переробної промисловості за січень-грудень 2014 р. (табл. 2) основну питому вагу займали такі види продукції, як виробництво паперу та паперових виробів (3,87%), виготовлення хімічних речовин та хімічної продукції (11,28%), металургійне виробництво (51,21%), виготовлення металевих виробів (4,48%) та електричного устаткування (4,25%), а також інших транспортних засобів.

Таким чином, можемо зазначити, що основним «локомотивом» розвитку промисловості України є металургійне виробництво (рис. 2). Тому, з нашої точки зору, подальші перспективи зростання промисловості України визначатимуться її спроможністю подолати економічні та політичні перешкоди, своєчасно та адекватно реагувати на зміну конку-

Таблиця 2

Обсяг нових замовлень на виробництво продукції за окремими видами діяльності переробної промисловості за січень-грудень 2014 р.[4]

Вид виробництва	Обсяг нових замовлень на виробництво промислової продукції	у % до структури	З нього обсяг іноземних замовлень		
			млн. грн.	у % до обсягу нових замовлень за видом діяльності	у % до структури
Текстильне виробництво	2946,8	0,82	973,2	33	0,55
Виробництво одягу	2896,5	0,81	1865,6	64,4	1,06
Виробництво паперу та паперових виробів	13884,4	3,87	5158,9	37,2	2,94
Поліграфічна діяльність, тиражування записаної інформації	5749,7	1,60	384,1	6,7	0,22
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	40501,9	11,28	12617,2	31,2	7,18
Виробництво основних фармацевтичних продуктів	11633,1	3,24	1664,5	14,3	0,95
Металургійне виробництво	183890,6	51,21	101704,6	55,3	57,88
Виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	16094	4,48	5015,8	31,2	2,85
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	5619,5	1,56	3383,6	60,2	1,93
Виробництво електричного устаткування	15244,4	4,25	6010,8	39,4	3,42
Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	24590,4	6,85	12494,9	50,8	7,11
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	10223,7	2,85	5448,2	53,3	3,10
Виробництво інших транспортних засобів	25811,7	7,19	18994,6	73,6	10,81
Всього	359086,7	100	175716	-	100

[3] Систематизовано автором за даними [12]. Дані обліковано без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м.Севастополь за IV квартал 2014 р. та 2015 р. також без урахування частини зони проведення антитерористичної операції.

[4] Систематизовано автором за даними [12]. Дані обліковано без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополь за IV квартал 2014 р. та 2015 р. також без урахування частини зони проведення антитерористичної операції.

рентної ситуації як на світовому, так і на внутрішньому ринках.

Серед основних ризиків для динаміки промисловості України на найближчу перспективу найбільший вплив, на нашу думку, матимуть наступні:

- зміни світової економічної динаміки, що можуть спричинити непрогнозовані зміни попиту на продукцію вітчизняних експортерів;

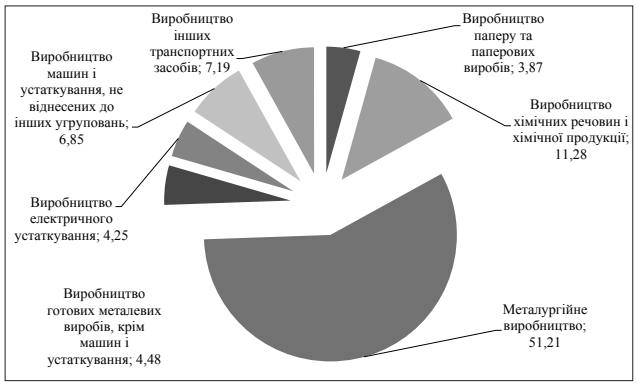


Рис. 2. Питома вага обсягів нових замовлень на виробництво продукції за окремими видами діяльності переробної промисловості за січень-грудень 2014 р.

- висхідна динаміка інфляційних процесів у більшості країн – основних торговельних партнерах, що спричиняє зростання ціни імпортованих товарів для вітчизняних підприємств, стримування нарощування зовнішнього попиту;

- загострення конкуренції з боку країн, що розвиваються, та країн – членів СНД (насамперед РФ) на ринках основних груп експорту України, зокрема, машинобудування, що актуалізує для вітчизняної промисловості потребу в суттєвому оновленні модельного ряду та підвищенні якості готової продукції;

- виклики, пов'язані з вступом України до СОТ і відповідним посиленням конкуренції на внутрішньому ринку, нарощуванням імпорту окремих груп товарів, що можуть спричинити скорочення виробництва в таких галузях, як харчова, легка промисловість, окремих підгалузях машинобудування;

- подальше зростання вартості імпортованого газу, що, ймовірно, в умовах стабілізації цінової ситуації на ринках металів і хімічної продукції обумовить скорочення рентабельності в цих галузях;

- високий інфляційний тиск, що обумовлює, з одного боку, обмеження для зростання платоспроможного споживчого попиту, а з іншого – зростання вартості сировини для промислових підприємств, подорожчання вартості залучених фінансових ресурсів, обмеженість інвестиційних ресурсів;

- збереження високого рівня зношеності виробничих фондів;

- домінування у багатьох галузях промисловості (насамперед сировинних) тенденції до підвищення ступеня використання існуючих виробничих потужностей із застосуванням застарілих технологій;

- високий рівень енергоємності більшості галузей промисловості;

- низька ефективність механізму підтримки експорту промислової продукції;

- обмеження, пов'язані з нерозвиненістю виробничої та логістичної інфраструктури;

- нерозвиненість механізмів підтримки інновацій і технологічного розвитку;

- недостатній рівень захисту прав власності в Україні.

Висновки і пропозиції. Таким чином, стимулювання зростання вітчизняної промисловості має передбачати не тільки збереження макроекономічної стабільності й поліпшення інвестиційного клімату, але й реалізацію політики підвищення конкурентоспроможності в окремих секторах економіки. Така політика має базуватись на використанні макроекономічних чинників впливу, проте її реалізації має передувати також дотримання засад інноваційного розвитку вітчизняних промислових підприємств.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямку може бути вивчення основних ризиків та проблемних моментів розвитку переробної галузі України в умовах гібридної війни.

Список літератури:

1. Беседін В.Ф. Моделювання структурних зрушень в економіці держави : [монографія] / В.Ф. Беседін, А.В. Циганюк // Тенденції і пропорції розвитку економіки України ; за ред. д. е. н., проф. В.Ф. Беседіна. – К. : НДЕІ, 2005. – 458 с.
2. Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект) : [монографія] / С.А. Єрохін. – К. : Світ знань, 2002. – 528 с.
3. Чмир О.С. Комплексне оцінювання структурних зрушень в економіці / [О.С. Чмир, С.В. Захарін, О.Ф. Михайленко] // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 9. – С. 3–7.
4. Прогнозування та моделювання структурних зрушень на середньострокову перспективу на основі міжгалузевої динамічної моделі : Звіт про НДР (закл.) 07-10 ; Науково-дослідний економічний інститут ; керівн. Б.М. Щукін, викон. С.П. Івахненко та ін. – К., 2010. – 259 с.
5. Бессонов В.А. Трансформационный спад и структурные изменения в российском промышленном производстве / В.А. Бессонов. – М. : Институт экономики переходного периода, 2001.
6. Глазьев С.Ю. Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов / С.Ю. Глазьев. – М. : Национальный институт развития, 2007. – 134 с.
7. Ермолаев С.А. Структурная политика государства в механизме экономического роста / С.А. Ермолаев, С.Г. Капканщиков. – Ульяновск : УлГТУ, 2005. – 72 с.
8. Красильников О.Ю. Структурные сдвиги в экономике : [монография] / О.Ю. Красильников. – Саратов : Изд-во СГУ, 2001. – 164 с.
9. Усатый П.С. Структурные здвиги в региональной экономике : [монография] / П.С. Усатый, О.С. Белокрылова ; под ред. д. э. н. Ю.С. Колесникова. – РнД. : Изд-во РГУ, 2003. – 184 с.
10. Breaking In and Moving Up: New Industrial Challenges for the Bottom Billion and Middle-Income Countries / Industrial Development Report, UNIDO, 2009, 146 p.
11. Isaksson A. Structural Change and Productivity Growth: A Review with Implications for Developing Countries / A. Isaksson // Working paper 08/2009, UNIDO Vienna, 2010, – 30 p.
12. Статистичне дослідження розвитку промисловості України за період 2011–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

Сорокивская Е. А.
Тернопольский национальный технический университет имени Ивана Пулюя

БЛАГОПРИЯТНЫЕ ФАКТОРЫ И РИСКИ РАЗВИТИЯ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГИБРИДНОЙ ВОЙНЫ

Резюме
Осуществлено комплексное исследование экономических показателей деятельности промышленности Украины. Рассчитаны аналитические показатели результатов производства и реализации продукции предприятий перерабатывающей отрасли. Определены основные тенденции будущего развития промышленности в условиях военных действий, выделены положительные факторы влияния и угрозы. Исследованы особенности внешнеэкономического развития Украины и его влияние на деятельность отечественных промышленных предприятий.
Ключевые слова: гибридная война, промышленное развитие, мониторинг, перерабатывающая отрасль, экономические показатели, основные тенденции, факторы влияния, возможности, угрозы.

Sorokivska O. A.
Ternopil Ivan Pul'uj National Technical University

FAVORABLE FACTORS AND RISKS DEVELOPMENT OF PROCESSING INDUSTRIES IN UKRAINE IN CONDITIONS OF THE HYBRID WAR

Summary
This article provides a comprehensive study of economic indicators of the industry of Ukraine. The results of analytical indicators of production and sales of processing industry were calculated. The main trend of the future development of the industry in terms of military action, singled out the positive factors of influence and threats were investigated. The features of the external economic development of Ukraine and its impact on the activities of domestic enterprises were analized.
Keywords: hybrid war industrial development, monitoring, processing industry, economic indicators, trends, influence, opportunities, threats.

УДК 656.6.611:38.47(477)

Фрасинюк Т. І.
Одеська національна морська академія

УМОВИ СТАЛОГО ПОЗИЦІЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ПІДСИСТЕМ МОРСЬКОГО ТРАНСПОРТУ

Досліджено теоретичні питання умов сталого позиціювання національних підсистем морського транспорту. Автор загалом розкриває складні проблеми функціонування національних підсистем морського транспорту в глобальній морській транспортній індустрії. Внаслідок цього сформульована система принципів реакції на стандарти міжнародної морської організації в стратегії позиціювання України в глобальному ринку морської торгівлі.
Ключові слова: стале позиціювання, національні підсистеми морського транспорту, нормалізований розвиток, адміністрування.

Постановка проблеми. Посилення ролі посткризової структуризації національних економік для нормалізації економічного зростання зумовлює підвищення значимості судноплавства та оптимізації його ресурсного стану. Ускладнення умов надійної функціональної діяльності національних підсистем морського транспорту формує вимоги до менеджменту за принципами зовнішнього адміністрування. Це особливо позначається на виборі стратегії і задач ефективного позиціювання України на глобальному ринку морської торгівлі. Найважливішим стає розробка чіткої транспортної політики, відповідно до якої вирішуються як загальносистемні завдання, так і створюються умови ефективного судноплавства.

Центральною умовою повномасштабного позиціювання національних підсистем морського транспорту є конкурентоспроможність за техніко-економічними характеристиками та організації їх роботи, тому посилюється роль управління економічністю в діючих умовах глобального адміністрування в системі торгівельного судноплавства зі зниженням ролі протекційних технологій.

Актуальність теми представленого дослідження обумовлюється існуючими проблемами у сфері морського транспорту, які пов'язані із сукупністю ризиків на ринку морської торгівлі. Крім того, слід зазначити, що Україна наражає себе на ризик втратити економічну безпеку в результаті бездіяльності щодо власного торгівельного флоту, тому проблема активності інституціональних важелів у розвитку морегосподарського комплексу України залишається актуальною.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. При дослідженні механізму розвитку морського потенціалу України слід орієнтуватися по основним задачам і обмеженням: досягнення транспортної незалежності зовнішньої торгівлі, забезпечення нормалізованої ефективності роботи флоту і відповідність міжнародним стандартам і правилам. Використання принципу збалансованої системи показників забезпечує вибір різностороннього інструментарію управління параметрами національного торгівельного флоту. Проблемі ефективного розвитку національних підсистем морського транспорту приділя-

© Фрасинюк Т. І., 2015

ється увага в ряді робіт, серед яких слід виділити праці М.Т. Примачова, В.Г. Коби, С.В. Ільченко, І.А. Голубкової, О.М. Кібік, О.М. Котлубая та ін. Однак необхідно зосередити увагу на підході до формування критеріїв та індикаторів торгівельного судноплавства за допомогою обґрунтування граничного рівня капіталоємності і утримання пріоритетних параметрів України на ринку праці моряків, що полегшує вибір концепції досягнення конкурентного стану національного морегосподарського комплексу. Тим самим вирішено актуальну господарську задачу створення нових робочих місць і забезпечення транспортної незалежності розвитку основних галузей України.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Якщо прийняти глобальний ринок морської торгівлі за 100%, то зовнішній обіг України становитиме 1% світової торгівлі до сучасного кризового стану. Дедвейт українського флоту складає тільки 0,15%, тобто фрахтову виручку забирають іноземні судновласники. Традиційно флот України за Паризьким меморандумом знаходиться в «сірому» списку, що зумовлює більш жорсткі параметри контролю та обмеження використання суден в конкурентних сегментах. Реальний рівень потенціалу морського транспорту в період глобалізації зумовлює або свободу, або залежність національного господарства від судноплавства. Таким чином, підвищується зацікавленість держави в досягненні транспортної незалежності країни за умовою посилення морського адміністрування з позиції глобальних інтересів діяльності національних транспортних підприємств.

Обґрунтовуючи умови досягнення відповідності вимогам адміністрування в стратегії позиціювання України в глобальному ринку морської торгівлі, слід звернути увагу на формування активної морської політики, що забезпечить стале позиціювання національних підсистем морського транспорту. На жаль, в особливостях функціональної діяльності судноплавного комплексу України недостатньо зверталося уваги на використання принципів адміністрування на глобальному рівні. Проблема стимулювання розвитку національного морегосподарського комплексу в системі адміністрування на принципах стандартизації в глобальному ринку морської торгівлі за критеріями відповідності залишається актуальною.

Метою статті є дослідження транспортної незалежності України на основі збалансованого підходу до управління розвитком підсистем морського транспорту з позиції національних інтересів в умовах розширення принципів стандартизації з боку міжнародних морських організацій. В цьому аспекті особливе значення приділяється розкриттю теоретичних положень щодо сталого позиціювання морського транспорту за макроекономічними і комерційними цілями в системі зовнішнього адміністрування.

Виклад основного матеріалу. З урахуванням посилення ролі морського транспорту як однієї із закономірностей сучасного етапу розвитку в економіці будь-якої країни увага повинна акцентуватись на тенденції його розвитку та пошуку шляхів динамічності зростання національних підсистем морського транспорту в глобальному ринку морської торгівлі. Тому важливо простежити загальні закономірності, які відображаються на ефективності функціональної діяльності та зумовлені тим, що: «З багатьох причин концентрація виробництва в одному або декількох обмежених місцях призводить до скорочення витрат галузі, навіть якщо окремі її фірми залишаються невеликими за розмірами» [1, с. 178].

Результати глобалізації морського транспорту виступають у формі екстенсифікації вантажопотоків світової торгівлі, об'єму суднобудування, масштабів судноплавного ринку та продуктивності дедвейту. Важлива якість національної морської транспортної політики та підприємницької свободи, що забезпечують оптимальність економічних параметрів флоту держави, вірогідність її участі в глобальному ринку морської торгівлі. Щодо раціонального розподілу ресурсів, то це демонструє Південна Корея, що входить в трійку могутніх суднобудівних держав і реалізує принципи фрахтової незалежності.

В свою чергу, транспортна незалежність – це коли будь-який національний учасник міжнародної торгівлі може зафрахтувати судна, що належать громадянам України, виключаючи дискримінацію зі сторони іноземного оператору, а фрахтова незалежність закладається у формуванні позитивного стану рахунків поточних платежів за рахунок фрахтових потоків.

Основною і головною причиною втрати транспортної незалежності Україною є пасивність державних органів управління, що привела до втрати всього флоту, котрий на початку державності перевищував 4 млн. т дедвейту, та великі ризики підприємницької діяльності без відповідної активної державної морської транспортної політики.

У системі принципів диверсифікації морської торгівлі особливе значення займає цілеспрямована діяльність державних і підприємницьких структур. Незважаючи на жорстку конкурентну боротьбу в основних секторах фрахтового ринку, країна має можливість вирішити проблему входу в сегмент навіть з високою конкуренцією. У цьому аспекті Україні, що має вихід до моря, необхідно забезпечувати фрахтову незалежність позиціювання в міжнародному поділі праці.

Складність досягнення збалансованості дедвейту і вантажопотоків у відповідності з теорією ринкових відносин є прагнення підсистем морського транспорту до такого позиціювання в локальному сегменті ринку транспортних послуг, при якому досягається максимальний рівень доданої вартості і прибутку. При цьому морські транспортні підприємства, які на початковому етапі мають відносно вільний доступ до інвестиційних ресурсів, займають олігопольну позицію, що ускладнює входження в даний сегмент інших операторів, що не володіють економією масштабу. Саме тому правомірними з інституційних позицій є дві гілки економічного розвитку морської транспортної індустрії: оптимізація фрахтової політики країни і використання інтеграційних стратегій як на основі регуляторної політики, що враховує положення міжнародних морських інституцій, так і принципів взаємодії окремих видів підприємств у формі мультимодальних технологій і логістики.

Складність адекватного і конкурентного розвитку судноплавного комплексу України обумовлена обмеженістю інвестиційних ресурсів і регуляторною політикою ЄС за жорсткою системою стандартів. Тому підприємницькій ініціативі необхідна підтримка активної державної морської політики, головним елементом якої має бути сприяння ефективному входженню України до складу реальних морських держав.

З позиції пріоритету економічної безпеки при формуванні стратегії сталого позиціювання підсистем морського транспорту в системі глобального ринку морської торгівлі важлива економіко-правова підтримка і наміри основних учасників зовнішньоекономічної діяльності. Інвестиційний процес має в цих умовах спиратися на державні

інструменти з урахуванням ефективності інституційних підходів до реалізації господарських намірів морських транспортних підприємств.

Серед основних пріоритетів розвитку судноплавства на основі флоту національного прапору виділяється макроекономічна безпека участі в міжнародному поділі праці та комерційна доцільність формування основного капіталу судноплавного комплексу, в основі якої лежить інвестиційна діяльність, що вимагає жорстких економіко-правових гарантій збереження власності, з одного боку, та ефективного використання – з іншого.

Позиціювання України в міжнародному поділі праці характеризується постійним ризиком фрахтової залежності від поточних умов глобального ринку морської торгівлі. Кризовий стан національного морегосподарського комплексу негативно впливає на процес управління збалансованістю платіжного балансу країни. У цьому відношенні серед першорядних завдань виділяється послідовність оптимізації провізної спроможності флоту та пропускної спроможності портів, що забезпечує експорт основних видів продукції і імпорт енергетичних ресурсів.

Різнохарактерні умови формування глобальних економічних відносин, пріоритетність вибору і реалізації національних інтересів різними державами і виникнення несподіваних ситуацій призводить до умов невизначеності формування ризику, що впливає на стійкість національного морегосподарського комплексу.

В цьому відношенні посилюється цінова складова дефіцитності енергоресурсів і загроза порушення стабільності транспортного обслуговування вантажопотоків нафти та скрапленого газу для України, має різну сутність. Перша породжується природними і техніко-економічними факторами. Друга причина лежить у сфері політики транспортної незалежності та інвестиційних обмежень. Однак наслідки обох обмежень ідентичні, бо формується тенденція подорожчання ресурсів і посилюється необхідність зниження зовнішньої залежності на основі розвитку власного танкерного флоту, тому важливо одночасне вирішення проблеми зниження енергоємності національного виробництва. Ця проблемна ситуація зумовлює потреби розвитку морських транспортних підприємств, які повинні брати участь у забезпеченні енергетичної безпеки країни.

Для України ефективне антикризове управління морегосподарським комплексом може бути засноване на адекватному та нормалізованому розвитку національних підсистем морського транспорту. Масштаби реалізації програми розвитку підсистем морегосподарського комплексу України (рис. 1), що заснований на збалансуванні державної системної підтримки та реалізації принципів самофінансування в умовах сучасної фрахтової кон'юнктури, зумовлюють необхідність уточнення і трансформації теоретичних і методичних положень прийняття господарських та інвестиційних рішень:

1) забезпечення цілеспрямованого розвитку національних підсистем морського транспорту під правовим та економічним захистом держави;

2) вилучення власних коштів на національне суднобудування;

3) створення правових та економічних засад мобілізаційної відповідної підготовки національної судноплавної бази;

Рис. 1. Умови сталого розвитку морегосподарського комплексу України

Джерело: Розроблено автором

4) здійснення планомірного поповнення флоту тільки такими суднами, які відповідатимуть міжнародним стандартам «нового судна».

На рис. 1 видно, що програма мінімізації ризиків обумовлена проблемністю фінансового стану підприємства через неадекватну реакцію на структурні зміни конкретного сегменту ринку морської торгівлі.

Програма нормалізованого розвитку реалізується при достатній стійкості вантажної бази, що забезпечує не тільки необхідну норму прибутку, а й інвестиційні ресурси. Основою програми ефективного позиціювання морегосподарського комплексу є організаційно-технічне забезпечення стійкого функціонування та розвиток національної системи пошуку і порятунку на морі.

Стійкістю і ефективністю функціонування глобальної морської транспортної індустрії, яка забезпечує перевезення більше 9 млрд. т вантажів загальною вартістю перевищує $14 трлн., визначаються завдання оптимізації потокових процесів на основі використання механізму адміністрування, технічного розвитку флоту і портів та вдосконалення технології та організації обслуговування вантажопотоків.

Відповідно до особливостей функціональної діяльності флоту в локальних зонах Світового океану, стає вибір конкурентної стратегії використання спеціалізованих суден в межах стандартів безпеки. Ця проблема повинна узгоджуватися з критеріями вирішення соціально-економічних завдань, внаслідок чого формуються кордони маркетингових технологій, що забезпечують оптимізацію результатів використання базового потенціалу морегосподарського комплексу.

У виборі стратегії сталого позиціювання національних підсистем морського транспорту неприпустимо формування групи несистемних ризиків. Так, Асоціація міжнародних експедиторів України стурбована періодичним порушенням з боку митних органів строків обробки контейнерів – замість 4 годин за нормою оформлення досягає трьох-чотирьох діб. Створення на цій основі проблем відправки вантажів та обробки суден зумовлять тенденцію відходу вантажопотоків з українських портів на альтернативні маршрути.

При виборі та реалізації стратегії сталого розвитку та позиціювання морегосподарського комплексу з урахуванням сукупності ризиків необхідно враховувати найважливішу закономірність циклічних коливань глобального ринку морської торгівлі.

Принциповим фактором ефективного позиціювання національного морського транспорту в світовому торгівельному мореплаванні на основі загальносистемних критеріїв ринкових відносин стає розробка національних норм операторської діяльності та прийняття проектних рішень.

Кодекс торгівельного мореплавства та інші акти, регулюючі зовнішньоекономічну діяльність флоту, повинні враховуватися системою стимулювання використання ресурсів з комерційних цілей і обмежень безпеки.

Українська морська транспортна індустрія поступається своїми позиціями не тільки через обмежений доступ до інвестиційних ресурсів, а і внаслідок порушення принципів реакції на глобальні тенденції ринку морської торгівлі. Слід виділити одну з умов становлення реальної морської держави – це збалансованість розвитку всіх складових морегосподарського комплексу. Пріоритетним розглядається створення робочих місць, доданої вартості та потоку податкових платежів.

Морська транспортна індустрія поряд зі стандартними комерційними цілями розвитку і функціонування забезпечує певну фрахтову безпеку зовнішньоекономічних відносин країни, тому традиційно повинні зберігатися принципи поєднання підприємницької діяльності та державної підтримки судновласників та інших підрозділів морегосподарського комплексу при формуванні особливих умов діяльності. З цих позицій важливо вести збалансовану політику у формуванні структури власності. Економічні інтереси залишаються пріоритетними для кожної держави, проте реальна їх реалізація зумовлюється конкурентоспроможністю транспортного потенціалу. На жаль, в сучасному стані морської транспортної індустрії тільки поромний комплекс певною мірою дозволяє відстоювати інтереси України в локальному фрахтовому просторі.

До факторів, стримуючих нормалізацію параметрів національного сегменту торгівельного судноплавства, слід віднести:

- складність формування гнучкої і стандартної загальної державної політики та економічної інтеграції на основі міжнародного поділу праці;
- особливості впливу глобальних тенденцій, структурних та інших видів зовнішніх криз у світовій економіці і торгівельному судноплавстві;
- відсутність чіткої морської транспортної політики, перспективної стратегії позиціювання на світовому ринку на основі локальних особливостей Чорноморського регіону;
- нерозвиненість інфраструктурного комплексу в більшості портів, що відповідають критеріям інтенсивності обробки сучасних суден торгівельного флоту.

Висновки і пропозиції. Успішне здійснення соціально-економічних перетворень в державі залежить від якісної трансформації економічної системи або певної її частини. У зв'язку з цим управління розвитком підсистем національного морегосподарського комплексу за умов відповідності національних цілей системі обмежень підприємницької діяльності з урахуванням глобального адміністрування ринку морської торгівлі є актуальним питанням для формування сприятливого базису для активізації економічного розвитку торгівельного флоту.

Головним у системі управління ефективним розвитком морегосподарського комплексу слід вважати реалізацію підходу на основі єдності зусиль державних та підприємницьких структур. Навіть в умовах тотального дефіциту інвестицій необхідно виробити перспективну модель морського транспортного бізнесу за основними формами. Виняток можуть становити технології, засновані на використанні вузькоспеціалізованих суден. Для забезпечення ефективного позиціювання національних підсистем морського транспорту необхідний механізм державного контролю за перевезенням вантажів через територію країни. Це одна з умов обмеження дискримінаційних дій інших перевізників та державних структур зарубіжних морських держав.

Важливим чинником стійкого позиціювання національного морегосподарського комплексу у глобальній морській транспортній індустрії на основі загальносистемних критеріїв ринкових відносин стає розробка національних норм операторської діяльності та прийняття проектних рішень. Кодекс торгівельного мореплавства [2] та інші акти, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність флоту, повинні враховуватися системою використання ресурсів за комерційними цілями і обмеженнями безпеки.

Список літератури:
1. Примачев Н.Т. Принципы интеграции в торговом судоходстве : [монография] / Н.Т. Примачев, А.Н. Примачев. – Одесса : Феникс, 2006. – 360 с.
2. Кодекс Торговельного мореплавства України // Відомості Верховної Ради України, 1995. – № 47. – 349 с.
3. Frasynyuk T., Примачев Н.Т., Dabrowski J. и др. Проблемы устойчивого развития подсистем глобальной морской транспортной индустрии : [монография] / [T. Frasynyuk, Н.Т. Примачев, J. Dabrowski и др.] ; под ред. Н.Т. Примачева, H. Klimek. – Херсон : Гринь Д.С., Gdansk: UGIT I HM, 2014. – 316 с.

Фрасинюк Т. И.
Одесская национальная морская академия

УСЛОВИЯ УСТОЙЧИВОГО ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПОДСИСТЕМ МОРСКОГО ТРАНСПОРТА

Резюме
Исследованы теоретические вопросы условий устойчивого позиционирования национальных подсистем морского транспорта. Автор в целом раскрывает сложные проблемы функционирования национальных подсистем морского транспорта в глобальной морской транспортной индустрии. В результате сформулирована система принципов реакции на стандарты международной морской организации в стратегии позиционирования Украины в глобальном рынке морской торговли.
Ключевые слова: устойчивое позиционирование, национальные подсистемы морского транспорта, нормализованное развитие, администрирование.

Frasyniuk T. I.
Odessa National Maritime Academy

TERMS OF SUSTAINABLE POSITIONING OF THE NATIONAL SEA TRANSPORT SUBSYSTEMS

Summary
The theoretical aspects of conditions for sustainable positioning of the national sea transport subsystems are investigated. The author discloses in general complex problems of national maritime transport subsystems in the global maritime transport industry. Consequently, the system of principles of reaction to International Maritime Organization standards in Ukrainian positioning strategy in the global market for maritime trade is formulated.
Keywords: sustainable positioning, national sea transport subsystem, normalized development, administration.

УДК 658.012.32:005.93:330.322:621(410)

Череп А. В.
Осаул А. О.
Запорізький національний університет

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ У СФЕРІ АВТОМОБІЛЕБУДУВАННЯ ВЕЛИКОБРИТАНІЇ

Досліджено актуальні напрямки інвестування в підприємства автомобілебудівної галузі Великобританії. Акцентовано увагу на провідній ролі уряду в формуванні стратегії управління інвестиційною привабливістю підприємств галузі. Проаналізовано способи розв'язання найважливіших проблем розвитку галузі.
Ключові слова: автомобілебудування, інвестиції, інновації, технології, НДДКР, логістичні ланцюжки, Рада автомобільної промисловості, диверсифікація, модернізація.

Постановка проблеми. Автомобілебудування є однією з провідних та найбільш потужних галузей промисловості Великобританії, в якій працює 1/4 всіх зайнятих в обробній промисловості. В останні роки галузь характеризується потужними темпами зростання. З 2010 р. обсяг виробленої продукції зріс у два рази. За даними Спілки виробників і продавців автомобілів (SMMT) [1, с. 8], загальний оборот галузі в 2012 р. складав 59.3 млрд. ф. ст., частка галузі в національному ВВП становила 3%, сума загальної експортованої продукції досягла 30.7 млрд. ф. ст. Автомобілебудівними підприємствами з 2012 р. було залучено до економіки Великобританії більше 6 млрд. ф. ст. Однак на сучасному етапі розвитку двигуном позитивних зрушень у британському автомобілебудуванні є не стільки національні суб'єкти економіки, а іноземні інвестори. Наразі для галузі характерним є потужний інноваційний розвиток. Вироблена продукція на 42% більш ефективно використовує паливо, ніж у 2000 р. Великобританія втім є визнаним лідером у сфері НДДКР автомобілебудівної галузі. З метою зберігання цієї позиції виробники галузі підпорядковують управління власними стратегіями розвитку цілям впровадження проривних технологій, таких як безпровідні мережі управління автомобілями, автобусами, тракторами; комерціалізація автономних засобів пересування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оскільки автомобілебудування є найбільшою галуззю Британії і 14-м виробником за величиною у світі, питання його розвитку є актуальним і широко досліджуваним серед національних аналітиків. Дж. Блум аналізував причини, через які

© Череп А. В., Осаул А. О., 2015

автомобілебудування зазнавало наслідки світової кризи: прогнозував подальший розвиток підприємств галузі [2]. М. Хос досліджував особливості стрімкого розвитку сектора, оцінював становище британського автомобілебудування на міжнародному та європейському автомобільних ринках [3]. Дж. Кірван акцентував увагу на структурі галузі, надав позитивну оцінку співпраці автомобільних дилерів у Великобританії та автовиробників у 2015 р. [4]. В. Кейбл та Р. Перрі-Джонс [5] – автори Стратегії зростання та стійкості британського сектору автомобілебудування – зробили наголос на необхідності плідної співпраці інвесторів, автомобілебудівних підприємств та уряду з метою досягнення нового ступеню розвитку галузі. Велика Британія має здатність отримати великі переваги від нарощування інвестицій у розвиток підприємств автомобілебудування, як у безпосереднє виробництво, так і в НДДКР. Узагальнення попереднього досвіду міжнародного інвестування у виробництво автомобілів та управління процесом як на макро-, так і на мікрорівні дало підстави для формулювання стратегій зміцнення національних логістичних ланцюжків, навчання здібних найманих працівників на підприємстві.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на підвищений інтерес практиків до проблем та перспектив розвитку автомобілебудування в Великобританії, актуальними залишаються питання модернізації структури галузі, взаємодії виробників готової продукції з виробниками обладнання та виробниками комплектного обладнання.

Метою статті є обґрунтування значущості інвестицій для британського автомобілебудування, з'ясування причин, за яких компанії вкладають капітал саме в цю сферу виробництва.

Виклад основного матеріалу. Автомобілебудування Великобританії зазнало суттєвих змін від початку XXI ст. Трансформаційні процеси відбувалися завдяки тісній співпраці автомобілебудівних компаній та уряду країни. Саме орієнтація на підтримку гнучкої робочої сили, відкритість до інновацій та безперервна орієнтація на впровадження креативних ідей дозволили галузі залучити 6 млрд. ф. ст. інвестицій від світових лідерів автопрому. Обсяги отриманого інвестування відбиваються в показниках розвитку галузі – Великобританія в 2012 р. є четвертим за розміром виробником автомобілів в Європі, кожні 20 секунд автомобіль, фургон, автобус, трактор виходять із виробничих ліній британських автовиробників, з яких 80% експортуються у більше ніж 100 країн світу [5].

Наразі уряд країни усвідомлює, що збереження досягнень галузі на тривалу перспективу, збільшення частки Великобританії в світових логістичних ланцюжках, випередження конкурентів у сфері наукових досліджень, особливо в напрямку транспортних засобів з низьким рівнем викидів в атмосферу, є можливим лише за умов тісної співпраці урядовців та виробників. В основі такого партнерства лежить заснована в 2009 р. Рада автомобільної промисловості, представлена членами уряду та лідерами автомобільної галузі. Головною метою цієї Ради є розв`язання питань розвитку промисловості із зосередженням уваги на перевагах інвестування. Діяльність Ради здійснюється через три робочі групи: технологій, постачання, ділового середовища та навичок.

У червні 2013 р. Рада автобудівної промисловості опублікувала стратегію «Ведення успіху – стратегія зростання і сталого розвитку в автомобільному секторі Великобританії» [5]. У документі зазначається, що сильна інноваційна система може управляти, а також підвищувати конкурентоспроможність як автомобільної промисловості Великобританії, так і світової економіки в цілому. Міжнародні та британські аналітики вказують на важливість інновацій для зростання як всієї економіки країни, так і окремих її секторів, у тому числі автомобілебудування. Стратегія враховує наскрізні цілі поліпшення доступу до фінансування, підтримку нових технологій, вдосконалення вмінь та навичок робітників галузі, а також розвиток логістичних ланцюжків. Вона дозволяє розв`язувати найважливіші проблеми автомобілебудування, такі як:

а) диверсифікація діяльності;

б) забезпечення динамічної, глобальної конкурентоспроможності галузі;

в) підтримка зайнятості та підвищення добробуту Великобританії;

г) розробка та виробництво транспортних засобів із низьким та наднизьким рівнем викидів в атмосферу;

д) підтримка висококваліфікованої робочої сили;

є) стимулююча профорієнтація молоді відносно перспектив інженерних та виробничих спеціальностей.

Серед основних цілей промислової стратегії були виділені:

а) інвестування до 3 млн. ф. ст. у створення Автомобільної інвестиційної організації. Такий тип інвестування націлений на залучення внутрішніх інвесторів Великобританії та підтримку її постачальників для подальшої максимізації експорту;

б) отримання максимальної вигоди від інвестування у виробництво, а також у НДДКР;

в) інвестування близько 1 млрд. ф. ст. протягом 10 років у Advanced Propulsion Centre (APC) для пошуку, розвитку та комерційної діяльності в напрямку виробництва транспортних засобів із низьким рівнем забруднення навколишнього середовища. Ці інвестиції, як очікується, забезпечать принаймні 30 тис. робочих місць у галузях, що пов'язані з виробництвом двигунів, можуть створити додаткові робочі місця в нових ланцюжках постачання.

Представниками Ради автомобільної промисловості, а також Дослідницької ради інженерних та фізичних наук особлива увага приділяється інвестиціям в людський капітал, до яких відносять, по-перше, поліпшення якості навчання студентів, випускників та аспірантів, які спеціалізуються у сфері автомобілебудування. Члени рад планують взяти на стажування або ж забезпечити робочим місцем 7600 студентів та 1700 випускників протягом п'яти років; по-друге, надання стипендій та грантів для перспективних студентів університетів.

Таким чином, управління капіталовкладеннями виконується саме через Раду автобудівної промисловості, а досягнення зазначених цілей є можливим завдяки скоординованим діями уряду Великобританії та автовиробників у наступних напрямках: інновації та технології, зміцнення логістичних ланцюжків, навички, бізнес-середовище.

Великобританія орієнтована на відмову до 2040 р. від використання традиційних видів палива під час експлуатації транспортних засобів. Це потребує значного збільшення інвестицій у наукові дослідження, а також капіталізації з метою забезпечення безпеки виробничих процесів у країні. Така трансформація діяльності впливає й на організаційну структуру сектору, потребує створення умов для входження на автомобільний ринок малих та середніх підприємств із інвестиціями з боку багатонаціональних компаній.

Зміцнення логістичних ланцюжків потребує постійної підтримки уряду, оскільки наразі частка місцевих компонентів у виробництві транспортних засобів складає лише одну третину. Причина

слабкого розвитку ланцюжків прирощення цінності криється не стільки в недостатніх розмірах державного фінансування (підтримка з боку Ради автопрому складає 3 млрд. ф. ст.), скільки в необхідності модернізації внутрішньої політики діяльності самих автовиробників.

Підтримка популярності інженерної справи полягає в проведенні спадкоємної стратегії, спрямованої на об`єднання зусиль в рамках середньої школи, університетів та інститутів, які підтримують навчання протягом життя. Адже відсутність висококваліфікованих кадрів у галузі зменшує її привабливість для інвесторів, як вітчизняних, так і іноземних, створює обмеження для подальшого розвитку ланцюжків прирощення цінності.

З огляду на жорстку конкуренцію на світовому автомобільному ринку британська автомобільна промисловість потребує постійних асигнувань у НДДКР, податкових пільг та потужних стимулів для вдосконалення мережі постачання. Вірогідним кроком для покращення ділового середовища є укладання стратегічних партнерств, адже розвиток галузі є можливим виключно за умов колективних дій.

Тривалий досвід управління розвитком автомобілебудування Великобританії як на державному, так і мікроекономічному рівні відбивається на ринковій структурі сектору. Структура сектору є вкрай диверсифікованою. Сектор представлений більше ніж сорока підприємствами, які виготовляють транспортні засоби на одних з найбільш ефективних заводів Європи. Такі великі автомобільні фірми, як «Брітіш Лейланд», заводи міжнародної американської компанії «Крайслер Ю.К.», дочірні американські фірми «Воксхолл» і «Форд», випускають майже всі серійні легкові та вантажні автомашини. Зберігають позиції світових лідерів у виготовленні машин представницького класу компанії «Роллс-Ройс» (підконтрольна «БМВ»), «Бентлі» (підконтрольна «Фольксваген»), «Ягуар Ленд Ровер» (належить індійський компанії «Тата»).

Інвестори автомобілебудівного сектору Великобританії перш за все орієнтовані на використання переваг ринку праці, вигідного податкового середовища, помірного державного втручання. Крім того, інвестори розраховують на стабільний світовий попит на британські автотранспортні засоби, який ґрунтується на факторі місця їхнього походження. Дж. Гринвіл пояснює процвітання автомобільного сектору Великобританії її фірмовою маркою, яку знають як бренд вищої якості, надійності та інновацій [6]. Згідно даних Національного бюро статистики Великобританії, найбільшим інвестором в автомобілебудування та космічну галузь є США. Генеральний консул Великобританії у США С. Бріджіс пояснює обсяги взаємного інвестування між Британією та США високим рівнем співпраці, високою інноваційною культурою, висококваліфікованими працівниками, гнучким ринком праці. Інвестиції в економіку Британії відкривають доступ до 500-мільйонного європейського ринку, логістичних мереж, які зв`язують Європу з Африкою та Азією [7]. Зацікавленість уряду країни в залученні інвестицій у сектор автомобілебудування виявляється в подальшому виробничому та науково-технічному співробітництві. Так, «Форд мотор компані» інвестувала 500 млн. дол. у НДДКР у рамках проекту «Європейські трансформації» в Дантоні (графство Ессекс) в розробку дизельного двигуна з низьким рівнем викидів, виробництво якого буде здійснюватися в м. Дагенхем. Інвестиції «Дженерел Моторс» у завод Ellesmere Port в розмірі 200 млн. дол. були спрямовані на виробництво нового покоління моделей Astra, збільшення кількості робітників заводу на 700 осіб, які беруть участь у виготовленні 160 тис. автомобілів на рік. Збереження сприятливого інвестиційного клімату в Великобританії тягне за собою в найближчій перспективі додаткові інвестиції в розмірі 1.5 млрд. дол., появу 3000 нових робочих місць на підприємствах «Дженерел Моторс» [7]. Починаючи з 1984 р. компанія «Ніссан» вклала більше ніж 5.6 млрд. дол. у завод у м. Сандерленд. Станом на 2012 р. «Ніссан» є найбільшим британським експортером автомобілів із річним виробництвом понад 550 тис. одиниць. Розширення присутності японського автовиробника на британському ринку автомобілебудування виявляється в постійному збільшенні робочих місць. У планах компанії збільшення найманих працівників у мережі постачання на 24 тис. осіб [8].

Розуміння необхідності підтримки зміцнення логістичних ланцюжків стало основою створення Інвестиційної організації автомобілебудування в квітні 2013 р., основною задачею якої є залучення внутрішніх інвестицій в логістичну мережу автоіндустрії в співпраці з світовими лідерами в виробництві комплектуючих виробів. Крім того, організація надає допомогу в створенні та забезпеченні 15 тис. робочих місць у національній логістичній мережі завдяки вкладанню внутрішніх інвестицій протягом трьох років. Аналітиками Інвестиційної організації автомобілебудування були виявлені такі слабкі сторони розвитку британського автомобілебудування, як невідповідність використовуваних в процесі виробництва товарів та комплектуючих виробів національному виробничому процесу. У тому числі йдеться про енерговитратність та працемісткість деяких виробничих процесів, відсутність ефекту масштабу на виробництві. Організацією був здійснений аналіз 500 пріоритетних світових виробників комплектуючих виробів із метою визначення підприємств спроможних надати інвестиції в галузь автомобілебудування Великобританії. Пріоритетними вважалися питання фінансового забезпечення потенційних інвесторів, положення на світовому ринку та співпраця з клієнтами.

Прийнято вважати, що національні логістичні ланцюжки почали поступово заміщуватися іноземними з 1970-х років, адже вміст імпортованих компонентів в автомобілях, вироблених у Великобританії, коливався між 5% і 10% відпускної вартості. В останні роки вказана тенденція зберігається, хоча фактичний обсяг діяльності в сфері логістики Великобританії збільшився з 11,8 млрд. ф. ст. в 2009 р. до 15,9 млрд. ф. ст. в 2013 р.

Завдяки роботі Групи логістичних ланцюжків автомобільної Ради і Спілки виробників і продавців автомобілів були започатковані програми у рамках Ініціативи розширеного виробництва в логістичних мережах, фінансування яких було спрямоване на підтримку їхньої довгострокової конкурентоспроможності. Ці програми забезпечили інвестиції в розмірі 90 млн. ф. ст. на підвищення конкурентоспроможності та розширення діяльності постачальників всіх розмірів по всій логістичній мережі автомобільного сектору. Станом на 2015 р. більше 48 індивідуальних проектів з постачальниками, науково-дослідні проекти, збереження 1200 робочих місць по всій логістичній мережі були підтримані інвестиціями в 12.6 млн. ф. ст. У перспективі уряд планує продовжувати надавати підтримку індивідуальним постачальникам комплектуючих у межах логістичних ланцюжків. Із березня 2013 р. одна з найбільших у Великобританії компаній обробної промисловості, підрозділ світового лідера технологічних розробок у сфері автомобілебудування Delphi Automotive PLC, – компанія Delphi Diesel Systems отримала фінансування від автомобільної Ради на суму 4.1 млн. ф. ст. та спрямувала його на розробку акумуляторної системи подачі полива [9]. Завдяки

вкладеним інвестиціям з 2018 р. підприємство випустить на ринок двигуни для вантажного автотранспорту, попит на які пред'являють виробники комплектного обладнання. Необхідною умовою інвестування є збереження робочих місць на підприємстві та створення додаткових одинадцяти.

Toolspec – це інструментальний завод, який представлений на ринку Великобританії з 1961 р. Протягом останніх 25 років підприємство є лідером не лише у виробництві патрубків, але й збірки «під ключ» будь-яких конструкцій з порожнистих профілів для задоволення потреб автомобілебудування, будівництва та сільського господарства. Найбільші інвестиції від проекту Ініціативи розширеного виробництва в логістичних мережах Toolspec реалізувала в формі придбання трьох станків: двох високотехнологічних гнучких пресів фірми Unison (Великобританія) та обробного центру. Модернізація устаткування Toolspec дає можливість не лише підвищити якість вироблених деталей, пропонувати комплексні вироби, але й шукати шляхи укладання більш вигідних контрактів на ринку. 10% від загальної суми інвестицій спрямовуються на створення дев'яти додаткових робочих місць протягом наступних декількох років завдяки участі підприємства в курсах підвищення кваліфікації від Спілки виробників і продавців автомобілів. Пріоритетним вважається залучення молоді, здатної швидко адаптуватися до роботи на новому обладнанні з інтерфейсом на базі Windows. Робітникам із досвідом роботи на Toolspec передають функції з прискорення операцій та виготовлення традиційних компонентів на інших станках [10].

Важливим напрямком роботи Групи логістичних ланцюжків автомобільної Ради є об'єднання мереж виробників деталей у морському, космічному господарстві, автоспорті, автомобілебудуванні. Інституційні ініціативи мають виявляти та розвивати підприємства, здатні продукувати деталі преміум-класу для всіх секторів машинобудівного комплексу та постачати їх виробникам комплектного обладнання, які розташовані в Великобританії. Зазначені цілі можуть бути досягнуті в тому числі завдяки співпраці з Британською банківською асоціацією щодо подолання після кризових явищ та бар'єрів у доступі до фінансування. Бачення експертів щодо розширення діяльності британських логістичних мереж полягає в удосконаленні комунікаційних зв'язків між автомобілебудівним сектором та банківським сектором; розробці нових спеціальних кредитів для сектору автомобілебудування, адже нагальним є питання подолання фінансового розриву між розміщенням заявки на інструментальне обладнання з боку виробників комплектного обладнання та оплатою в момент початку виробництва; співпраці з урядом щодо подолання «провалів ринку»; застосуванні альтернативних джерел фінансування економічного зростання завдяки підтримці та наданні відповідних фінансових послуг з боку Фонду бізнес-зростання та британського бізнес-банку.

Висновки і пропозиції. Таким чином, сучасне автомобілебудування Великобританії перетворилося на потужний висококонкурентний сектор національної економіки. Підприємства галузі представляють найбільш відомі світові автомобільні бренди. Наявні проблеми галузі пов'язані з імпортною залежністю мають позитивний досвід розв'язання. Так, завдяки злагодженій співпраці уряду, галузевих спілок, фондів розвитку та банків залучене в автомобілебудування фінансування дає підстави стверджувати, що заплановане в програмних документах річне виробництво обсягом два мільйони одиниць є досяжним у найближчій перспективі. Підтвердженням цього є результати виробничої діяльності таких потужних підприємств як Jaguar Land Rover (подвоєння випуску з 2010 по 2014 р.) та Nissan (збільшення доданої вартості виготовленої продукції, зростання експортної виручки), а також інших автовиробників. Подальше розширення національного виробництва автомобілів у першу чергу залежить від модернізації завдяки державним та приватним капіталовкладенням логістичної мережі галузі. Залучення в процес виробництва британських компонентів спричинить мультиплікативний інвестиційний ефект у галузі, об'єднає автовиробників із постачальниками виробничих компонентів. Місцеві виробники мають трансформувати маркетингові стратегії виходу на ринок, орієнтуватися як на споживачів з низькими доходами, так і на світових виробників автомобілів і покупців із високим рівнем доходу. Ініціативи, запропоновані Інвестиційною організацією автомобілебудування, виявилися ефективними та дали помітний ефект у залученні внутрішніх інвестицій, особливо в діяльність експортоорієнтованих компаній. Подальше залучення інвестицій у галузь залежить і від поінформованості інвесторів, тому дані про виробничі потужності, аналіз цін на імпортовану продукцію є актуальними й мають постійно оновлюватися. Наявним є брак інформації про вимоги, які висувають покупці та продавці продукції, особливо в рамках застарілих логістичних ланцюжків. Виконання вимог щодо наявності внутрішніх компонентів у кінцевому продукті є вкрай нагальним для Великобританії, особливо з огляду залучення молодих фахівців у дану сферу діяльності. Каталізатором зазначених процесів у Великобританії виступає уряд, адже він є гарантом рівня довіри інвесторів до модернізації на ринку автомобілебудування Великобританії.

Список літератури:

1. The Society of Motor Manufacturers and Traders (SMMT). MOTOR INDUSTRY FACTS 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.smmt.co.uk/reports-publications/#uk-automotive|responsiveTabs1.
2. Bloom J. Car industry troubles [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://news.bbc.co.uk/2/hi/in_depth/business/2000/review/1072543.stm#7709060988276577.
3. UK car manufacturing hits six-year high [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.smmt.co.uk/2014/01/uk-car-manufacturing-hits-six-year-high/.
4. 2014 Dealer Profitability Analysis [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.motortrader.com/surveys/dealer-profitability-2014-ase-report/.
5. Industrial strategy: government and industry in partnership [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.gov.uk/government/collections/industrial-strategy-government-and-industry-in-partnership.
6. Car industry attracting overseas investment [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://news.trestonltd.co.uk.
7. Minter S. UK Manufacturing: Open for Business [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.industryweek.com/trade/uk-manufacturing-open-business.
8. Knapman C. The history of Nissan's Sunderland factory [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.telegraph.co.uk/motoring/car-manufacturers/nissan/9753733/The-history-of-Nissans-Sunderland-factory.html.
9. Finance Birmingham invests in Delphi to fund major automotive developmen [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.thebiponline.co.uk/bip/finance-birmingham-invests-in-delphi-to-fund-major-automotive-development/.
10. Toolspec set to build blue chip customer base after Advanced Manufacturing Supply Chain Initiative (AMSCI) support [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.industryforum.co.uk/resources/case-studies/toolspec/.

Череп А. В.
Осаул А. А.
Запорожский национальный университет

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В СФЕРЕ АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ ВЕЛИКОБРИТАНИИ

Резюме
Исследованы актуальные направления инвестирования в предприятия автомобилестроения Великобритании. Сделан акцент на ведущей роли правительства в формировании стратегии управления международной инвестиционной деятельностью предприятий отрасли. Проанализированы способы решения главных проблем развития отрасли.
Ключевые слова: автомобилестроение, инвестиции, инновации, технологии, НИОКР, логистические цепочки, Совет автомобильной промышленности, диверсификация, модернизация.

Cherep A.V.
Osaul A. O.
Zaporizhzhya National University

AUTOMOTIVE INDUSTRYS INVESTMENT ACTIVITY MANAGEMENT OF GREAT BRITAIN

Summary
Perspective investment trends of the UK automotive enterprises are investigated. The leading role of British government in the formation of the investment activity's management strategy is emphasized. Methods of the main industry's problems solutions are analyzed.
Keywords: automotive industry, investments, innovations, technologies, R&D, supply chains, Automotive Council, diversification, modernization.

УДК 338.43:001.82

Паска І. М.
Ященко Ю. А.
Білоцерківський національний аграрний університет

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ СФЕРИ

У статті обґрунтовано методологічні засади сталого розвитку аграрної сфери економіки. Запропоновано систему специфічних принципів, які враховують особливості економічного, екологічного та соціального розвитку агросфери. Здійснено моніторинг стратегічних цілей та індикаторів сталого розвитку сільського господарства.
Ключові слова: аграрна сфера, індикатори сталого розвитку, методологія, принципи сталого розвитку, сталий розвиток.

Постановка проблеми. Вихід села на якісно новий рівень розвитку є одним із найважливіших державних завдань, що є неможливим без науково обґрунтованої методології. Також надзвичайної актуальності набуває проблема оцінки і виміру сталого розвитку агросфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що проблема теоретико-методологічного забезпечення сталого розвитку аграрної сфери викликає інтерес у багатьох науковців. Дослідженням даної проблематики займалися: Б.М. Данилишин, Ю.О. Лупенко, І.Н. Меренкова, В.Я. Месель-Веселяк, А.В. Петриков, О.Л. Попова, Є.В. Хлобистов, Л.Б. Шостак та ін. Разом з тим дане питання потребує подальшого дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У вищезгаданих дослідженнях закладене вагоме методологічне підґрунтя для дослідження проблем забезпечення сталого розвитку агросфери. Проте, попри значну наукову зацікавленість, питання методологічного забезпечення сталого розвитку аграрної сфери потребують подальшого дослідження.

Мета статті. Метою даного дослідження є обґрунтування методологічних засад розвитку аграрної сфери в контексті сталості.

Виклад основного матеріалу. Згідно з рішеннями саміту Організації Об'єднаних Націй зі сталого розвитку «Ріо+20», що відбувся 2012 р. в Ріо-де-Жанейро, адекватним сучасному стану і перспективам розвитку світової цивілізації визначено розгорнутий концепт сталого розвитку за трьома основними імперативами: екологічним, який визначає умови й межі відновлення екологічних систем унаслідок їх експлуатації; економічним, що передбачає формування економічної системи, гармонізованої з екологічним чинником розвитку; соціальним, який затверджує право людини на високий життєвий рівень в умовах екологічної безпеки і благополуччя.

Проблема переведення національного господарства на модель сталого розвитку є надзвичайно складною і багатоаспектною.

Національними цілями сталого розвитку держави (за Б. Данилишиним та Л. Шостак) [1] повинні стати:

1. Економічне зростання – забезпечення можливостей, мотивів і гарантій праці громадян, якості життя, функціонування змішаної економіки та раціонального споживання матеріальних ресурсів.

2. Охорона навколишнього природного середовища – створення умов усім громадянам для життя

© Паска І. М., Ященко Ю. А., 2015

в здоровому навколишньому середовищі з чистим повітрям, землею, водою, захист і відновлення біорозмаїття.

3. Соціальна справедливість – встановлення гарантій рівності громадян перед законом, забезпечення рівності можливостей для досягнення матеріального, екологічного і соціального благополуччя.

4. Раціональне ресурсокористування – створення системи правових гарантій раціонального використання всіх видів ресурсів на основі дотримання національних інтересів країни та збереження ресурсів для майбутніх поколінь.

5. Стабілізація чисельності населення формування ефективної державної політики з метою збільшення тривалості життя і стабілізації чисельності населення України, надання всебічної підтримки молодим сім'ям, охорона материнства і дитинства.

6. Освіта – забезпечення гарантій для одержання безперервної освіти громадян, збереження інтелектуального потенціалу країни.

7. Міжнародне співробітництво – активна співпраця зі всіма країнами і міжнародними організаціями, які мають добрі наміри стосовно України, прагнуть до її економічного, соціального і екологічного процвітання.

Методичні орієнтири для досягнення цілей сталого розвитку формують: раціональність територіальної організації природокористування відповідно до місцевих природно-кліматичних умов і природно-ресурсного потенціалу території; переорієнтація та збалансування галузевої і внутрігалузевої структури господарського комплексу у відповідності до нових соціальних і економічних умов [2].

Методологічний підхід дозволяє стверджувати, що забезпечення сталого розвитку вимагає дотримання низки принципів, найважливішими з яких є відповідальність, справедливість, рівноправність, комплексність, гласність тощо. Більш повний перелік принципів забезпечення сталого розвитку та їх сутність представлені у таблиці 1.

Принципи сталого розвитку притаманні сільському господарстві генетично. Якщо економічне зростання в аграрному виробництві, яке є нічим іншим як господарським використанням людиною агробіоценозів, супроводжується надмірними екологічними збитками, а значить соціальними негараздами, то під сумнів ставиться саме існування галузі, а отже і продовольча безпека країни, підривається сталість соціального життя і сільських спільнот [4].

Можна запропонувати систему специфічних принципів, які враховують особливості економічного, екологічного та соціального розвитку агросфери (рис. 1).

О.Л. Попова [5] зазначає, що відповідно до загальносистемних підходів, принципів сталого розвитку, закономірностей техніко-економічного розвитку пріоритет у розвитку аграрної економіки повинен бути наданий підвищенню гнучкості (адаптації до змінюваних вимог і умов); економічності (реалізації конкурентних переваг); прогресивності (відповідність передовим технологічним укладам); екологічності (безпека продовольства і збереження

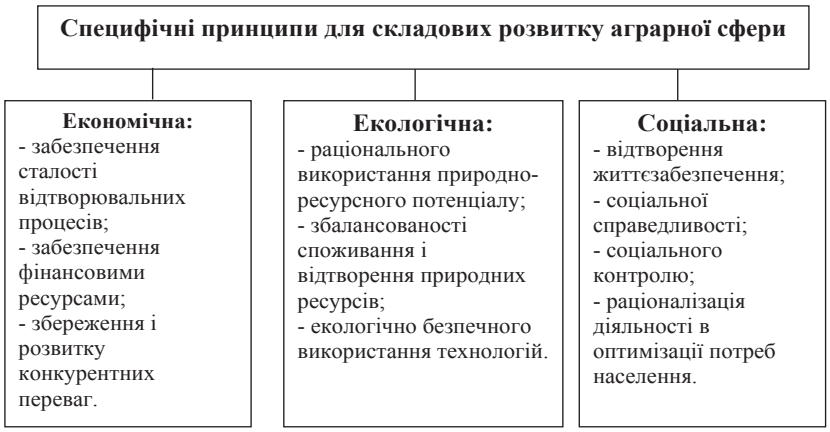


Рис. 1. Специфічні принципи для складових розвитку аграрної сфери

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1

Основні принципи забезпечення сталого розвитку

Принципи	Сутність принципів
Відповідальність	Природні ресурси, які належать народові України і становлять матеріальну основу його існування, є обмеженими і мають використовуватися з урахуванням потреб нинішнього та майбутніх поколінь.
Справедливість	Гарантування державою справедливого розподілу благ для народу від використання природних ресурсів та забезпечення рівного доступу до них.
Рівноправність	Екологічні, економічні та соціальні пріоритети розвитку є рівноцінними і не можуть розглядатися окремо.
Узгодженість	Скоординованість будь-якої антропогенної діяльності на території держави із загальними законами природи.
Міжнародне партнерство	Міжнародне співробітництво з іншими державами на партнерських умовах з метою збереження та відновлення світової екосистеми.
Громадське партнерство	Взаємодія органів влади з населенням, діловими колами, громадськими організаціями, наукою.
Попередження	Превентивний підхід, що передбачає запобігання виникнення негативних екологічних наслідків від різноманітних видів господарської діяльності до їх реалізації та врахування можливих віддалених наслідків.
Науковість	Розробка стратегічних документів має бути результатом наукового дослідження, проведеного згідно з прийнятою методологією.
Наступність	Використання результатів аналізу та прогнозів у визначенні перспектив розвитку.
Врахування територіальних особливостей	Поєднання територіального та галузевого аспектів планування з урахуванням інтересів конкретної території і раціонального використання місцевих ресурсів.
Компенсація збитків	Відшкодування втрат, понесених населенням та довкіллям, спричинених господарською екологічно деструктивною діяльністю на території країни.
Гласність	Відкритість і доступність екологічної інформації для всіх громадян держави.

Джерело: узагальнено та доповнено автором на основі [3]

навколишнього середовища); гуманності (розвиток культурно-інтелектуального потенціалу працівника і сільських спільнот) системи.

Переведення аграрної сфери економіки на принципи сталого функціонування призведе до оздоровлення навколишнього природного середовища життєдіяльності населення, збереження агроландшафтів, підвищення рівня життя сільського населення.

У забезпеченні сталого розвитку агросфери варто звернути увагу саме на агроландшафтрий підхід. О.Л. Попова [5, с. 43] зазначає, що, якщо раніше агроландшафт розглядався у застосуванні лише до землевпорядкування, то тепер ширше – до соціально-економічної організації (облаштування) території. Під терміном «агроландшафт» розглядається ландшафт (як природно-територіальний комплекс), перетворений людиною для цілей, і під впливом сільськогосподарського виробництва, який складається із комплексу взаємопов'язаних природних і антропогенних компонентів, елементів системи землеустрою і землеробства, адаптованих до місцевих природних умов.

Агроландшафти є базовою складовою життєзабезпечуючих комплексів у сільській місцевості. Деякі дослідники навіть характеризують сталість сільського господарства як такий стан, за якого протягом довготривалого часу зберігається продуктивність (корисність) агроландшафтів.

Вирішення такого складного і актуального завдання, як забезпечення сталого розвитку аграрної сфери економіки, потребує послідовного вирішення низки завдань та відповідей на коло запитань, які формують основу для сталого розвитку країни та створюють базис подальших досліджень у цьому напрямку. Перш за все, необхідно визначити теоретико-методологічні засади дослідження сталого розвитку, виявити чинники і фактори забезпечення сталого зростання, далі – дослідити сталість аграрного розвитку в площині парадигми сталого розвитку, сформулювати основні стратегічні та методичні підходи для досягнення збалансованого, гармонійного розвитку економічної, соціальної та екологічної складових щодо забезпечення сталого розвитку аграрної сфери.

Для управління процесом переходу до сталого розвитку та оцінки ефективності використовуваних засобів доцільно встановлювати цільові орієнтири й обмеження із забезпеченням процедури контролю за їх досягненням. Цільові орієнтири (індикатори) виражаються в інтегральних показниках, які характеризують:

- якість соціального розвитку суспільства в межах певної території;
- якість навколишнього природного середовища;
- показники еколого-економічної ефективності виробництва і споживання;
- якість життя населення.

Існує надзвичайно багато підходів до розробки методик вимірювання сталості розвитку та визначення індикаторів. Можна виділити два підходи до розробки індикаторів сталого розвитку:

1. Побудова комплексних агрегованих індикаторів, які враховують соціально-економічні, еколого-економічні, соціально-екологічні та еколого-соціально-економічні показники.

2. Побудова системи індикаторів, що оцінюють окремі аспекти і включають екологічні, економічні та соціальні показники.

Статистичним відділом секретаріату ООН запропонована система еколого-економічної оцінки з урахуванням екологічного фактору – СЕЕО (System for Integrated Environmental and Economic Accounting – 1993). Система національних рахунків корегується на вартісну оцінку виснаження природних ресурсів та еколого-економічних збитків від забруднення довкілля.

У 2005 році Європейською комісією прийнято перелік показників сталого розвитку, що складається з 12 зведених, 4 ключових політичних та 98 аналітичних показників, що включають елементи: економічний розвиток, бідність і соціальна відчуженість, старіння суспільства, зміна клімату та енергетика, раціональне використання природних ресурсів, моделі виробництва і споживання тощо.

У 2006 році Комісією сталого розвитку ООН розроблено третій уточнений набір показників сталого розвитку, який включає 50 найважливіших показників, що включають чотири компоненти: економічний, соціальний, екологічний та інституціональний.

В.Є. Хлобистов [6, с. 205] виділяє такі індикатори сталого розвитку:

- соціальні: боротьба з бідністю; демографічна динаміка і стан; поліпшення освіти, поінформованості і виховання суспільства; захист і поліпшення здоров'я людей; поліпшення розвитку поселень;
- економічні: міжнародна кооперація для прискорення сталого розвитку і пов'язана з цим місцева політика; зміна характеристик споживання; фінансові ресурси і механізми; передача екологічно чистих технологій, співробітництво і створення потенціалу;
- екологічні: збереження якості водних ресурсів і забезпеченість ними; захист морів і прибережних територій; комплексний підхід до планування і раціонального використання земельних ресурсів; раціональне управління вразливими екосистемами, боротьба з опустелюванням і посухами; сприяння веденню сталого сільського господарства і розвитку сільських районів; боротьба за збереження лісів; збереження біологічного різноманіття; екологічно безпечне використання біотехнологій; захист атмосфери; екологічно безпечне управління твердими відходами і стічними водами, токсичними хімікатами, небезпечними і радіоактивними відходами;
- інституціональні: облік питань екології і розвитку в плануванні й управлінні для сталого розвитку; національні механізми і міжнародне співробітництво для створення потенціалу в країнах, що розвиваються; міжнародний інституціональний порядок; міжнародні правові механізми; інформація для прийняття рішень; посилення ролі основних груп населення.

Стосовно індикаторів сталого розвитку агросфери, то існує багато наборів показників, сформованих ФАО ООН, ОЕСР та ЄС. Система індикаторів ФАО ООН включає наступні елементи: подолання бідності; доступ до земельних, водних та інших природних ресурсів; доступ до ресурсів, ринків; розвиток несільськогосподарської діяльності; освіта; динаміка чисельності населення. У Європейському Союзі розроблено спеціальний показників, які використовують для оцінки змін у сільських районах. Для його формування збирають статистичну інформацію більш як за 500 показниками, отриманими різними способами та з різних джерел, але найчастіше використовують 55 показників, згрупованих за трьома блоками – населення і міграція; соціальний добробут-якість життя; структура економіки і показники економічного розвитку. Система статистичних показників, рекомендована ОЕСР, структурована за наступними блоками: населення і міграція; структура та розвиток сільської економіки; добробут; навколишнє середовище.

У доповіді «Сільський розвиток в Європейському Союзі» 2008 р. визначені індикатори Загальної системи моніторингу та оцінки. Ці індикатори систематизовані за такими блоками: вагомість сільської території; соціально-економічне становище сільської території; секторальні економічні показники;

диверсифікація та підвищення якості життя в сільських районах; програми Лідер.

Нині з метою проведення оцінки сучасного стану агросфери на різних рівнях управління використовуються методики регіональної економіки, економічної географії, демографії. Оцінка економічного розвитку передбачає визначення рівнів забезпечення регіону природними ресурсами, господарського розвитку, інвестиційної привабливості, підприємницької активності, розвитку транспортних комунікацій, а основним показником є коефіцієнт територіальної різноманітності природно-ресурсного потенціалу [7].

Рис. 2. Показники (індикатори) сталого розвитку агросфери
Джерело: розроблено автором

Для кількісної оцінки сталого розвитку аграрного сектора В. Іванов пропонує використовувати систему показників за групами економічної, соціальної, екологічної стійкості, які відповідають критеріям кількісних вимірів, можуть використовуватись на рівні країни, регіону, галузі, підприємства, спиратись на статистичну звітність [8].

І.Н. Меренкова зазначає, що моніторинг сільського розвитку варто проводити на основі різних джерел інформації – органів державної статистики, міністерств, обласних адміністрацій, результатів репрезентативного опитування учасників аграрного бізнесу, представників сільських територій та вважають, що всі інформаційні та аналітичні матеріали доцільно звести у два основні блоки. Перший блок має містити аналітичні матеріали, що характеризують внутрішнє середовище сільських територій, другий інформаційно-аналітичний блок має містити матеріали, що характеризують зовнішнє середовище впливу – політичні, територіальні, економічні, соціальні тенденції розвитку, а також дані про потенційні та існуючі ресурси розвитку села [9].

В умовах формування і використання оціночного базису розвитку агросфери варто використовувати показники і критерії офіційної статистики, а також формувати галузевий оціночний базис із показниками, які дозволять програмувати досягнення стратегічних цілей та здійснювати бюджетування стратегій розвитку. Перевагою формування такого базису вбачається можливість використовувати єдині критерії і показники розвитку у національних і регіональних стратегіях.

Науковці у «Стратегічних напрямах розвитку сільського господарства України на період до 2020 року» [10] розробили стратегічні цілі та індикатори розвитку сільського господарства:

- збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції з відповідними індикаторами розвитку: збільшення обсягів виробництва валової продукції у порівнянних цінах; забезпечення науково обгрунтованого рівня споживання продукції на одну особу;

- розширення виробництва органічної продукції. Індикатори розвитку: збільшення площ сільськогосподарських угідь, сертифікованих відповідно до органічних стандартів; зростання частки органічної продукції;

- підвищення дохідності сільськогосподарського виробництва. Індикатори розвитку: збільшення валової доданої вартості (ВДВ), створеної у сільському господарстві; збільшення норми прибутку сільськогосподарських підприємств;

- підвищення продуктивності та оплати праці в сільському господарстві. Індикатори розвитку: підвищення продуктивності праці в сільському господарстві; зростання рівня оплати праці в сільськогосподарських підприємствах до середнього по економіці держави;

- екологізація сільськогосподарського землекористування. Індикатором розвитку є збільшення частки органічних сертифікованих сільськогосподарських угідь.

Можна виділити основні індикатори, що відображають стан розвитку аграрної сфери (рис. 2).

Оцінка найсуттєвіших параметрів розвитку агросфери допоможе комплексно проаналізувати ситуацію, яка склалася у даній сфері діяльності, та визначити основні напрями для покращення її стану.

Висновки і пропозиції. Отже, в сучасних умовах осмислення теорії управління сталим розвитком агросфери, а також розробка їх методологічних положень і методів управління необхідні і дуже значимі.

Побудова сукупності показників сталого розвитку аграрної сфери має забезпечити системний вплив на агросферу з метою підвищення її сталості.

Список літератури:

1. Данилишин Б.М., Шостак Л.Б. Устойчивое развитие в системе природно-ресурсных ограничений. – К. : СОПС Украины НАН Украины, 1999. – 367 с.
2. Данилишин Б.М. Екологічна складова політики сталого розвитку / НАН України ; Рада по вивченню продуктивних сил України. – Донецьк : Юго-Восток, Лтд, 2008. – 256 с.
3. Наукові основи національної стратегії сталого розвитку України / [за наук. ред. акад. НААН України, д.е.н., проф. М.А. Хвесика] ; Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України». – К. : ДУ ІЕПСР НАН України, 2013. – 40 с.
4. Петриков А.В. Концепция устойчивого развития сельского хазяйства // Экономика сельского хазяйства и перерабатывающих предприятий. – 2002. – № 2. – С. 43.
5. Попова О.Л. Сталий розвиток агросфери України: політика і механізми / Ольга Леонтіївна Попова. – К. : Ін-т екон. та прогнозув. НАНУ, 2009. – 352 с.
6. Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства: теорія, методологія, практика : [монографія] / [Андерсон В.М., Андрєєва Н.М., Алимов О.М. та ін.]; за науковою редакцією д.е.н., проф. Хлобистова Є.В. / ДУ «ІЕПСР НАН України», ІПРЕЕД НАН України, СумДУ, НДІ СРП. – Сімф. : ВД «АРІАЛ», 2011. – 340 с.

7. Руденко В.П. Вартісна оцінка природно-ресурсного потенціалу України в сучасних умовах суспільного розвитку / В.П. Руденко // Український географічний журнал. – № 4. – 2009. – С. 25-27.
8. Иванов В.А. Методологические основы устойчивого развития региональных социо-эколого-экономических систем [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vestnik-ku.ru/2011/2011-2/3/3.htm.
9. Меренкова И.Н. Устойчивое развитие сельских территорий: теория, методология, практика / И.Н. Меренкова. Автореф диссерт. на соиск. учен. степ. докт. эконом. наук по спец. 08. 00. 05 Экономика и управление народным хазяйством. – Воронеж, 2011. – 18 с.
10. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року /за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с.

Ященко Ю. А.
Паска И. Н.
Белоцерковский национальный аграрный университет

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ СФЕРЫ

Резюме
В статье обоснованно методологические основы устойчивого развития аграрной сферы экономики. Предложена система специфических принципов, которые учитывают особенности экономического, экологического и социального развития агросферы. Осуществлен мониторинг стратегических целей и индикаторов устойчивого развития сельского хозяйства.
Ключевые слова: аграрная сфера, индикаторы устойчивого развития, методология, принципы устойчивого развития, устойчивое развитие.

Yashchenko Yu. A.
Paska I. N.
Bila Tserkva National Agrarian University

METHODOLOGICAL BASES OF PROVIDING OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRARIAN SPHERE

Summary
The methodological principles of sustainable development of agrarian sphere of economy are grounded in the article. The system of specific principles that address specific economic, environmental and social development of agrarian sphere are proposed. The monitoring of strategic objectives and indicators of sustainable agricultural development is held.
Keywords: agrarian sphere, indicators of sustainable development, methodology, principles of sustainable development, sustainable development.

РОЗДІЛ 4
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 334.02

Вострякова В. Ю.
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ДИНАМІЧНА МОДЕЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто ресурсний, процесний, поведінковий та інтегральний підходи до визначення інноваційного потенціалу підприємства. На засадах сучасної ресурсної теорії запропоновано розглядати інноваційний потенціал підприємства як сукупність інноваційних ресурсів, інноваційних компетенцій та інноваційних динамічних здібностей. Виділено етапи розвитку інноваційного потенціалу у контексті цілей і стратегії інноваційного розвитку підприємства.
Ключові слова: інновації, інноваційний потенціал, інноваційний процес, інноваційні ресурси, інноваційні компетенції, інноваційні організаційні здатності.

Постановка проблеми. Ефективне функціонування бізнесу за умов інформаційної економіки вимагає серйозних змін в організації підприємницької діяльності. Успішними стають лише ті підприємства, які можуть генерувати інновації. Останні розглядаються важливим джерелом конкурентної переваги в діяльності глобально діючих підприємств, а в ряді галузей – ще й безальтернативною умовою виживання. Водночас інформаційна революція змінила середовище функціонування сучасних підприємств, створивши в першу чергу принципово нові умови для активізації їх інноваційного розвитку. Його ресурси значною мірою визначаються характером і специфікою сформованих бізнес-моделей, а також можливостями використання релевантних організаційних форм інноваційної діяльності та адекватних форм і способів її інвестиційного забезпечення. Потужним ресурсом у цьому контексті виступає інноваційна активність персоналу підприємств.

Серед великої кількості економічних понять, що описують інноваційний процес на підприємстві, значний науковий і прикладний інтерес викликає категорія інноваційного потенціалу. Вважаємо, що на сучасному етапі є підстави уточнити сутнісно-змістовні характеристики цієї категорії, однією з причин цього є поширення знань та розвиток сучасної ресурсної теорії та теорії інноваційних систем, зокрема, нелінійних інноваційних моделей та запропонувати нові підходи до його розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Категорія інноваційного потенціалу з огляду на її стратегічний статус у забезпеченні конкурентоспроможності економіки тривалий час знаходиться у полі уваги широкого кола вітчизняних і зарубіжних дослідників, зокрема, К. Фрімена, С.М. Ілляшенка, Н.І. Чухрай, І.В. Федулової, А.А. Тріфілової, О.Б. Бутнік-Сіверського, І.М. Рєпіної та багатьох інших. Попри значну кількість наявних досліджень з різних питань теорії інновацій, кардинальні зміні у зовнішньому середовищі вимагають постійного переосмислення теоретичних і методичних питань управління інноваційними процесами, особливо у частині використання сучасних методів активізації інноваційної активності на підприємстві.

Метою статті є розгляд складових інноваційного потенціалу підприємства на засадах сучасної ресурсної теорії та запропонування теоретичних і методичних підходів до його розвитку.

Виклад основного матеріалу. Інноваційний потенціал підприємства формується в межах інноваційних процесів на макро-, мезо- та мікрорівніях. Попри тривалий науковий інтерес, інноваційна діяльність продовжують залишатися неоднозначним і досить невизначеним явищем, що, на нашу думку, насамперед пов'язане з переходом до постіндустріальної економіки – економіки глобальної та інформатизованої, де роль провідного виробничого чинника все більше відіграють активи інтелектуального характеру. Спричинена цими тенденціями поява сукупності нових теорій і концепцій, кардинальна зміна умов ведення бізнесу в результаті глобальної конкуренції, стрімкого розвитку технологій та виникнення нових управлінських моделей підтримують високий рівень інтересу і до інноваційних процесів як базових у сучасному соціально-економічному розвитку.

За останні п'ятдесят років теорія інновацій пройшла складний шлях від опису підприємця, фірми і держави як окремих елементів інноваційного процесу до їх розуміння як взаємопов'язаних ланок складної системи, функціонування якої забезпечується певним набором інституційних чинників. Сучасну інноваційну діяльність вже не можна розуміти як раціональний процес з чітко визначеною послідовністю етапів. Інновації та інноваційна діяльність внаслідок кардинальних змін у зовнішньому середовищі перетворилися у складний соціальний процес, який включає координацію великої кількості учасників з різною кваліфікацією і компетенцією.

Дослідження інноваційних процесів тривалий час велося з точки зору так званої лінійної моделі, яка в основному має справу з формальними або явно заданими знаннями, отриманими в процесі фундаментальних досліджень. Фундаментальні дослідження, які розташовані на початку причинно-наслідкового ланцюжка, створюють теорії і відкриття, які уточнюються в прикладних дослідженнях, потім тестуються в процесі розробки і після цього продаються на ринку як промислові інновації та вводяться в експлуатацію. Модель передбачає, що межі, в яких проводяться фундаментальні дослідження, суттєво впливають на можливості технологічних інновацій. Таким чином, виникає уявлення про те, що чим більше фундаментальних досліджень, тим більше прикладних, тим більше інновацій і тим більше впроваджується передових технологій. Але в економіках промислово розвинених країн ця спрощена модель перетворилася у «непрацюючу» в останні 30–40 років. Пов'язано це з тим, що інноваційні ідеї поширюються у сучасному суспільстві через велику кількість різноманітних каналів. Трансфер і дифузія технологій, активна роль глобальних компаній і прямих іноземних інвестицій, ускладнення процесів

© Вострякова В. Ю., 2015

створення нових продуктів і технологій призводять до необхідності використання аутсорсингу при розробці нових продуктів, створення галузевих альянсів і міжнародних консорціумів та інших способів і прийомів передачі знань та комерціоналізації інновацій. Все це призводить до необхідності використання в управлінні підприємствами інноваційних моделей на основі нелінійних зв'язків, компетенцій та динамічних організаційних здатностей, які обумовлюють перенесення акценту від інструментів планування інноваційної до діяльності до важелів стимулювання інноваційної активності персоналу як головного двигуна інноваційного розвитку.

Розуміння нелінійності інноваційних процесів і важливості взаємозв'язків між окремими етапами та суб'єктами інноваційної діяльності призвело до виникнення теорії інноваційних систем і введеної К. Фріменом в 1980-х роках минулого століття концепції національної інноваційної системи як складної системи взаємодії економічних суб'єктів і суспільних інститутів (таких як цінності, норми, право), які створюють і поширюють нові знання, втілювані в нові технології, продукти і послуги [1; 2]. Сучасні дослідження в області інноваційних систем доводять, що доцільно виокремлювати такі складові конкурентоспроможності інноваційних систем, як інститути і державне управління, таланти та ідеї, технологічна інфраструктура та галузеві кластери, можливості комерціалізації інновацій, умови попиту та інноваційний потенціал підприємств [3, с. 109]. І хоча проривні знання створюються в основному у секторі наукових досліджень, саме окремі підприємства виступають в інноваційному процесі «ключовими гравцями». Інноваційний потенціал і технологічні здатності у розвинутих країнах сконцентровано саме на мікрорівні, крім того, у багатьох секторах особливу роль відіграє малий і середній бізнес. Попри те, що інновації засновано на знаннях, ідеї, які знаходять своє відображення на практиці, необов'язково мають бути створені ними самостійно. У рівному ступені сприятливими є для інновацій здатності підприємств створювати нові знання та запозичати його у технологічних лідерів. Зазначені обставини підвищують актуальність дослідження сучасного бачення категорії інноваційного потенціалу, виникнення якої також ув'язують з працями К. Фрімена.

Аналіз існуючого теоретичного доробку дозволив виявити існування різних підходів до визначення сутності інноваційного потенціалу підприємства, серед яких, на нашу думку, доцільно виокремити ресурсний, процесний, поведінковий, а також інтегральний підходи. Згідно з першим підходом, якого дотримуються, зокрема, такі вчені, як І.Т. Балабанов, П.Н., В. Захарченко, Н. Чухрай, О.І. Тивончук, Ю.С. Шипуліна, інноваційний потенціал трактується як сукупність різноманітних ресурсів, а також їх комбінацій, необхідних для здійснення інноваційної діяльності. Слід зазначити, що цей підхід поширився на початку становлення проблематики підприємницького потенціалу, приблизно на початку 90-х років минулого сторіччя.

У роботах значної кількості науковців (О.М. Кузьменко, Є.В. Лапіна, В.Н. Гуніна, А.Г. Поршнєва, З.П. Румянцевої, М.С. Ільїна, Н.А. Саломатіна, А.А. Харіна, І.Л. Колєнського, А.А. Тріфілової та ін.), що розглядають інноваційний потенціал за процесним підходом, це явище трактується як сукупність дослідницьких, технологічних і загалом стратегічних можливостей, формування яких дозволяє досягти цілей інноваційної діяльності.

Також існують точки зору про те, що інноваційний потенціал підприємства може бути визначений як комплекс взаємопов'язаних ресурсів і здатностей до їх реалізації, що визначають спроможність приведення у відповідність до зовнішніх внутрішніх можливостей розвитку моделі діяльності підприємства. Такої думки дотримуються А.В. Гриньов, С.М. Ілляшенко, А.П. Косенко, Н.М. Польова, О.В. Станіславик та інші автори. Такі визначення, на нашу думку, можна об'єднати в поведінковий підхід до тлумачення інноваційного потенціалу. Цілком обгрунтовано можна говорити про формування, підтримане широким діапазоном досліджень, інтегрального підходу до визначення інноваційного потенціалу. Інноваційний потенціал у цьому випадку розглядається не лише як певний набір ресурсів і здатність економічної системи реалізовувати можливості розвитку, але й ставиться акцент на цілеспрямованому використанні ресурсів. Відповідно, у рамках дослідження інноваційного потенціалу відбувається аналіз цілей та стратегії інноваційного розвитку. Цього підходу дотримуються, зокрема, такі вчені, як О.С. Фєдонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк, Л.М. Ганущак-Єфіменко, С.В. Вовчок, Т.О. Соболєва, І.В. Фєдулова, В.С. Ціпурінда, Н.В. Чаленко, В.А. Верба, І.С. Новікова.

Як бачимо, у цих підходах та визначеннях згадуються важливі для сучасної економіки поняття ресурсів та здатностей. Аналіз значної кількості вітчизняних та зарубіжних джерел довів доцільність використання для розуміння інноваційних процесів на підприємстві здобутків сучасної ресурсної теорії, яка в останні десятиріччя виконала місію пошуку джерел постійного оновлення та лідерства компаній на інноваційній основі. На сьогодні сучасні концепції ресурсної теорії знаходяться в епіцентрі уваги дослідників, а основні її категорії – активи, ресурси, компетенції та організаційні здатності є предметом підвищеного наукового інтересу [4, с. 24].

Ресурсний підхід виник саме у зв'язку з необхідністю пояснити природу стійких конкурентних переваг підприємства за умов високо турбулентного зовнішнього середовища. Остаточно ідеї щодо ролі ресурсів як фундаменту формування стратегії і головного джерела прибутку оформилися у єдиний підхід, який набув назви «ресурсної теорії», у 90-х роках минулого сторіччя. Важливою особливістю цієї теорії є розширене тлумачення поняття «ресурси», яке у західній літературі використовують для характеристики практично всього, що дозволяє підприємству створювати і реалізовувати стратегії, які сприяють підвищенню його ефективності, на відміну від поширеного на пострадянському просторі використання категорії «ресурси» в іншому, більш традиційному значенні – як запаси або джерела певних економічних благ. Тут варто зазначити, що саме такий погляд на категорію ресурсів у вітчизняній науці максимально корелює із категорією потенціалу. Водночас, на думку одного з видатних дослідників ресурсної теорії Д.Дж. Тіса, ресурсами слід вважати «специфічні стосовно фірми активи, які важко, якщо взагалі можна, імітувати» [5, с. 147]. Такий широкий погляд у світовому науковому середовищі на ресурси обумовив, по-перше, їх доволі різноманітну класифікацію, а по-друге, пріоритетну увагу дослідників на категорії активів, які мають переважно нематеріальну природу. Унікальність ресурсної теорії та її актуальний внесок у дослідження механізмів формування конкурентних переваг на інноваційній основі на сьогодні утворюється такими категоріями, як ключові компетенції та динамічні організаційні здатності, які суттєво розширили і модифікували зміст ресурсів як економічної категорії за рахунок додавання елементів внутрішнього походження – організаційних здатностей, компетенцій, рутин.

Економічними ефектами від управління ресурсами є отримання монопольних, рікардіанських, шумпетеріанських та відносинних рент [4, с. 44]. Класична ресурсна концепція використовує у своєму категоріальному апараті переважно рікардіанські ренти – доходи від використання підприємством унікальних ресурсів, яке перетворює їх у свої конкурентні переваги. Концепції ключових компетенцій і динамічних здатностей передбачають, що підприємства отримують шумпетеріанські ренти за рахунок кращого використання ресурсів у бізнес-процесах і формуванні їх нових комбінацій завдяки організаційним здатностям і компетенціям. Відносні ренти виникають в результаті міжфірмових довгострокових відносин і є наслідком міжорганізаційних конкурентних переваг: спеціалізовані активи, сформовані в процесі взаємодії фірм-партнерів; спільне використання знань; взаємодоповнюючі ресурси та здатності; ефективне управління.

Базові категорії ресурсного підходу, попри тривалий науковий і прикладний інтерес та дискусії, у цілому визначені. Поняття «компетенції підприємства» трактується як набір її взаємопов'язаних специфічних навичок, технологій, умінь, знань і здатностей, носіями яких, колективно чи індивідуально, є персонал. Процес формування компетенцій підприємства тісно пов'язаний із створенням і функціонуванням корпоративних знань,

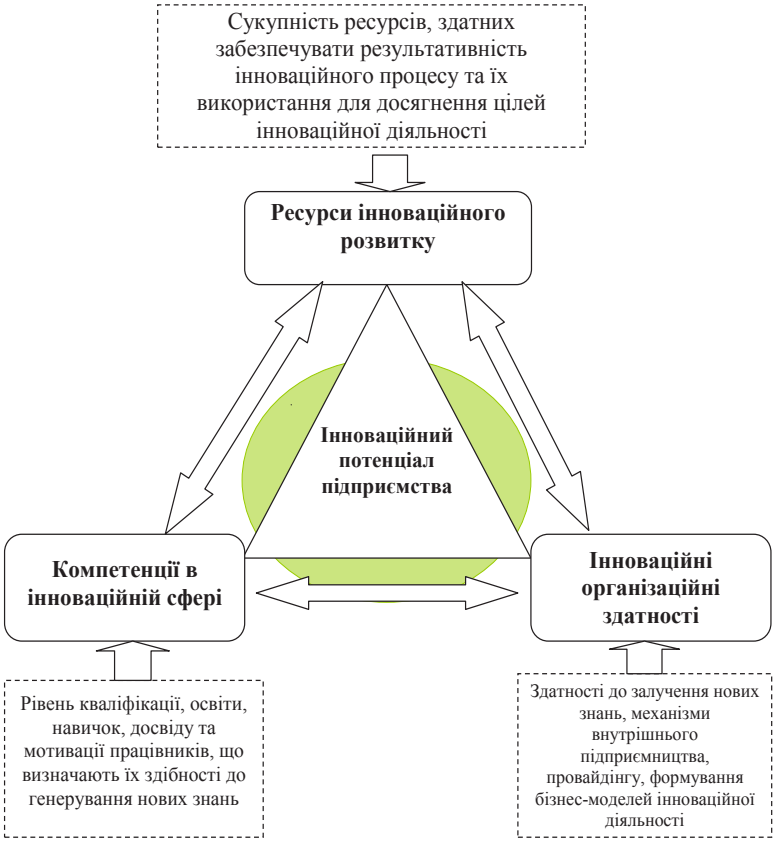


Рис. 1. Елементи динамічної моделі інноваційного потенціалу підприємства

Розроблено автором

Рис. 2. Етапи розвитку інноваційного потенціалу підприємства*

Розроблено автором

*ІПП – Інноваційний потенціал підприємства; ІД – Інноваційна діяльність

досвіду, навиків та інших ресурсів інформаційно-інтелектуального характеру. Утворені складні зв'язки між навичками, ресурсами та акумульованими знаннями виступають динамічними організаційними здатностями. Результатом імплементації організаційних здатностей у процес стратегічного управління компанією є їх використання у бізнес-процесах та формування на цій основі організаційних рутин, так званих бізнес-рутин.

Суттєвим внеском цієї теорії є осучаснення розуміння сутності ресурсів, якими вважаються будь-які активи, які дозволяють підприємствам досягати своїх цілей. Акцент при цьому робиться на ресурси переважно нематеріального інтелектуального характеру, серед яких чільне місце займають знання, навички, організаційні рутини тощо. З цієї точки зору, на нашу думку, назріла необхідність, не відкидаючи інших тлумачень інноваційного потенціалу, запропонувати сучасне його наповнення з урахування здобутків ресурсної теорії [6, с. 303]. За цим підходом інноваційний потенціал підприємства може розглядатися як сукупність інтегральних характеристик, які дозволяють використовувати інноваційні ресурси за допомогою інноваційних компетенцій та на основі інноваційних організаційних здатностей для досягнення цілей інноваційного розвитку. Тобто інноваційний потенціал підприємства являє собою поєднання ресурсів, можливостей та компетенцій в інноваційній діяльності (рис. 1).

Формування та використання інноваційного потенціалу сучасним підприємством може бути представлено як сукупність етапів, спрямованих на інтеграцію процесу розвитку інноваційного потенціалу з іншими аспектами інноваційної діяльності (рис. 2). На відміну від існуючих підходів до управління потенціалом взагалі та інноваційним зокрема, така послідовність передбачає підпорядкування цих явищ загальному процесу стратегічного управління та реалізації стратегії інноваційного розвитку. Розвиток інноваційного потенціалу має відбуватися синхронно із досягненням загальних цілей діяльності і виступати одним із методів посилення конкурентних позицій підприємства.

Основним інструментом такого розвитку виступатимуть відібрані інноваційні проекти, реалізація яких відбуватиметься у рамках досягнення встановлених цілей і завдань стратегії інноваційного розвитку. Інноваційний потенціал як категорія, що забезпечує цей процес необхідними інноваційними ресурсами, інноваційними компетенціями та інноваційнийми здатностями, буде створювати підґрунтя для трансформації всієї компанії на основі не лінійного, а адаптивного, динамічного розвитку окремих елементів, необхідних для реалізації окремих проектів.

Висновки і пропозиції. Складність сучасних інноваційних процесів вимагає переосмислення підходів до трактування інноваційного потенціалу підприємства. Розуміння інноваційного потенціалу як динамічної інтегральної характеристики сукупності ресурсів, компетенцій та здатностей, що базується на засадах сучасної ресурсної теорії, робить необхідним перегляд методів його розвитку, які мають відповідати мінливим викликам навколишнього середовища. Пошук та обґрунтування системних рішень у цьому науковому напрямі є актуальним напрямом подальших досліджень.

Список літератури:

1. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan / C. Freeman ; Pinter Publishers London; N. Y., 1987/
2. Голиченко О.Г. Национальная инновационная система: от концепции к методологии исследования / О.Г. Голиченко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://institutiones.com/download/28-innovations/2523-nacionalnaya-innovacionnaya-sistema.html.
3. Праздничных А.Н. Построение инновационной экономики для будущего / А.Н. Праздничных // Российский журнал менеджмента. – 2013. – № 2. – С. 107–150.
4. Управління ресурсами підприємства : [монографія] / За заг. ред. к. е. н., проф. Г.О. Швиданенко. – К. : КНЕУ, 2014. – 418 с.
5. Тис Д.Дж., Пизано Г., Шуен Э. Динамические способности фирмы и стратегическое управление / [Д.Дж. Тис, Г. Пизано, Э. Шуен] // Вестник С.-Петербургского ун-та. – 2003. – № 4. – С. 133–183.
6. Вострякова В.Ю. Формування інноваційного потенціалу підприємства на засадах сучасної ресурсної теорії / В.Ю.Вострякова // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Інвестиційно-інноваційні засади розвитку національної економіки в ринкових умовах» (Ужгород – Мукачево, 24–25 квітня 2015 р.). – Ужгород : Карпатська вежа. – 492 с.

Вострякова В. Ю.
Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

ДИНАМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме
Рассмотрены ресурсный, процессный, поведенческий и интегральный подходы к определению инновационного потенциала предприятия. На основе современной ресурсной теории предложено рассматривать инновационный потенциал предприятия как совокупность инновационных ресурсов, инновационных компетенций и инновационных динамических способностей. Выделены этапы развития инновационного потенциала в контексте целей и стратегии инновационного развития предприятия.
Ключевые слова: инновации, инновационный потенциал, инновационный процесс, инновационные ресурсы, инновационные компетенции, инновационные организационные способности.

Vostryakova V. Y.
Kyiv National Economic University named by Vadim Het'man

DYNAMIC MODEL OF THE INNOVATION POTENTIAL OF COMPANY

Summary
Resource, process, behavioral and integrated approaches to determining of the innovation potential of the companies are considered. Innovation potential of the company is proposed to determine as a set of innovative resources, innovative competence and innovative dynamic abilities on the basis of the actual resource theory invited to examine. Highlight stages of the innovation potential development are proposed in the context of the innovation goals and strategy.
Keywords: innovation, innovation potential, innovation process, innovation resources, innovation competence, innovation capability

УДК 330:631.11:637.1

Рябенко В. В.
Національний університет харчових технологій

ОЦІНКА ПРОЦЕСІВ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ДОПОМОГОЮ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ

Визначено сутність стратегічного потенціалу підприємства та його основних складових. Запропоновано використовувати для оцінки процесів формування стратегічного потенціалу підприємства збалансовану систему показників. Досліджено причинно-наслідкові зв'язки між окремими локальними складовими стратегічного потенціалу підприємства. Обґрунтовано систему показників для оцінки процесів формування трудового, інноваційного, управлінського, виробничого, маркетингового, фінансового потенціалів в структурі стратегічного потенціалу підприємства.
Ключові слова: стратегічний потенціал, підприємство, формування потенціалу, оцінка потенціалу, збалансована система показників.

Постановка проблеми. Динамічний розвиток економічних процесів в нашій країни вимагає переосмислення та удосконалення системи оцінки діяльності сучасних підприємств. Існуюча традиційна система оцінки, зокрема, оцінка наявності та ефективності використання матеріально-технічних, трудових, організаційно-управлінських складових діяльності підприємства, а також аналіз фінансового стану, в основному відображає минулий та теперішній стан підприємства. На сучасному ж етапі функціонування суб'єктів господарювання пов'язане з високою рухомістю факторів зовнішнього оточення, невизначеністю та ризиком діяльності в ринковому середовищі, що вимагає ефективної адаптації до таких умов. Тому існує потреба налагодження на рівні підприємства комплексної системи ретроспективної оцінки, оцінки сучасного стану та оцінки перспективних можливостей, яка дозволить всебічно аналізувати процеси формування стратегічного потенціалу підприємства.

Аналіз основних досліджень і публікацій. За останні 15 років в нашій країні з'явилося багато наукових розробок щодо оцінки потенціалу підприємства. При цьому обґрунтовується можливість використання факторних, критеріальних, нормативних, балансових, індексних, вартісних, експертних, бальних та рейтингових методів оцінки потенційних можливостей підприємства. Вагомий внесок у розробку загальних технологій, методик та систем показників оцінки потенціалу підприємства внесли такі вчені, як І.Р. Бузько, А.Е. Воронкова, Т.В. Калінеску, Н.С. Краснокутська, Ю.Ю. Мороз, І.П. Отенко, Б.Г. Шелегеда та ін. В їх роботах розглядаються питання оцінки загального потенціалу підприємства, його функціональних складових (виробничого, фінансового, маркетингового, трудового тощо), а також таких його видових проявів, як стратегічний, конкурентоспроможний, ринковий потенціали.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Переважна більшість існуючих методик оцінки потенціалу підприємства базується на ресурсному підході, що відображає лише один з аспектів потенціалу. При цьому використовуються традиційні показники, які використовуються для звичайного аналізу діяльності підприємства, а не оцінки його потенціалу. Як наслідок, оцінці підлягають тільки процеси використання і розвитку потенціалу та ігноруються процеси його формування. Також відсутні стратегічні оцінки потенціалу та взаємозв'язок між оцінками локальних потенціалів у структурі загального. Тому при управлінні потенціалом інтерес представляє комплексна оцінка, яка базується як на визначенні величини потенціалу, так і на дослідженні динаміки зміни в процесі його формування. Вимір потенціалу повинен включати оцінку всіх його складових у тісному взаємозв'язку.

Метою статті є теоретичне обґрунтування способів використання та адаптації концепції збалансованої системи показників для оцінки процесів формування стратегічного потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Завдання оцінки потенціалу підприємства є особливо актуальним для України. Наявність значних за масштабом виробничих потужностей, унікального устаткування і фахівців у поєднанні зі слабким знанням ринку і жорсткою конкуренцією дозволяє говорити про те, що підприємства реального сектору слабко використовують свій потенціал [8].

Ефективну діяльність вітчизняних підприємств неможливо здійснювати без систематичного визначення і оцінки можливостей, оскільки без урахування їхнього стратегічного потенціалу недоцільно висувати перспективні цілі та розробляти оптимальну стратегію їх досягнення. Сьогодні стратегічний потенціал будь-якого підприємства не може реалізовуватись у статичній системі координат –

© Рябенко В. В., 2015

його формування має враховувати надзвичайну динамічність ринків та змінність технологій. Зі збільшенням мінливості оточення має зростати ступінь реагування і адаптації системи управління до змін з максимальним використанням наявного стратегічного потенціалу, що обумовлює необхідність розробки методологічних підходів до оцінки досліджуваної категорії [7].

Оцінка стратегічного потенціалу є одним з найбільш дієвих методів управління, вихідним елементом розробки стратегії підприємства та обґрунтування управлінських рішень.

При переході від одного стану системи до іншого потенціал виступає динамічним критерієм, що змінюється від періоду до періоду, що дозволяє оцінювати, аналізувати і прогнозувати стан підприємства. В системі управління потенціалом підприємства аналіз займає проміжне місце між збором інформації і ухваленням рішення. Аналіз і оцінка потенціалу підприємства служать цілям функціонування і розвитку підприємства, є інструментом обробки інформації, засобом обґрунтування стратегічних рішень і визначаються потребами управління [4].

Оцінка стратегічного потенціалу підприємства на основі окремих показників, як правило, не дозволяє глибоко вивчити його стан та розвиток, оскільки вони здатні відобразити лише одну чи небагато сторін явищ, що пов'язані з формуванням стратегічного потенціалу. В господарській діяльності будь-яке явище має велику кількість характеристик та особливостей, які можуть бути розглянуті в різних аспектах. Відобразити такий багатоаспектний перелік явищ неможливо якимось одним показником. Разом з тим, оскільки сторони даних явищ об'єктивно взаємопов'язані, то їх вивчення повинне здійснюватись за допомогою сукупності взаємодоповнюючих показників.

Аналіз і оцінка потенціалу – це, з одного боку, процес кількісного визначення рівня потенціалу щодо цілей розвитку підприємства, а з іншого – система виміру рівня розвитку підприємства, що забезпечує прийняття обґрунтованих рішень і заходів на основі збору, зіставлення, сортування, аналізу й інтерпретації відповідних показників [6].

Стратегічний потенціал підприємства – це системна сукупність стратегічних ресурсів, компетенцій та можливостей, які використовуються або можуть використовуватися на сучасному етапі та в довгостроковій перспективі для забезпечення сталого розвитку підприємства у відповідності з встановленими цілями та існуючими тенденціями у зовнішньому середовищі.

Результатом реалізації стратегічного потенціалу підприємства є рівень його конкурентоспроможності й конкурентна перевага на ринку. У той же час конкурентоспроможність підприємства, його конкурентну перевагу визначають процеси його нарощування. Фактори стратегічного потенціалу – це не тільки складові процесів його формування, використання й розвитку, а й інструмент впливу на дані процеси. Використовуючи його, можна визначити необхідні параметри даних процесів а потім, маючи його кількісні характеристики, оцінювати й вносити корективи [5].

Величина стратегічного потенціалу підприємства потрібна для виявлення величин його складових, що необхідні для забезпечення оптимальних пропорцій розвитку підприємства. За допомогою показників виміру рівня стратегічного потенціалу усуваються протиріччя, що виникають при оцінці руху його складових. Співвіднесення величини стратегічного потенціалу з кінцевими результатами функціонування дає комплексну уяву про ступінь наявності і використання ресурсів і резерви підвищення ефективності діяльності.

Кількісний вимір стратегічного потенціалу підприємства та окремих його складових дозволяє у певній мірі управляти його характеристиками, в результаті чого відкривається можливість цілеспрямованого впливу на кінцевий результат діяльності підприємства. Таким чином, рівень стратегічного потенціалу та його структура можуть мати широкий діапазон застосування в плануванні, прогнозуванні і управлінні фінансово-господарською діяльністю підприємства.

Найчастіше структуризацію стратегічного потенціалу підприємства проводять за функціональними критеріями, згідно з якими доцільно виділяти наступні види потенціалів: виробничий, фінансовий, маркетинговий, трудовий, інноваційний та управлінський. Це пов'язано з тим, що зазначені потенціали характеризують основні функціональні сфери діяльності промислових підприємств, а також більш повно відображають ланцюжок створення вартості.

Нерівномірність формування різних елементів потенціалу в часовому просторі зумовлює необхідність дослідження характеру та взаємозв'язку змін у їх величині, тому в якості критерію оцінювання сформованого потенціалу з позицій його динаміки пропонується розглядати збалансованість розвитку структурних елементів потенціалу на основі динамічних ланцюжків вартісних оцінок. У даному контексті збалансованість дозволяє визначити, наскільки виправданим було формування (розвиток) того чи іншого елементу потенціалу з позицій системного підходу, а тому її визначення є необхідною умовою стійкого зростання та розвитку підприємства [2].

В практиці західних компаній для оцінки досягнення стратегічних цілей та ступеня реалізації стратегій використовується збалансована система показників (ЗСП). ЗСП оцінює роботу підприємства на основі чотирьох збалансованих параметрів: фінанси, взаємовідносини з клієнтами, внутрішні бізнес-процеси, а також навчання і розвиток персоналу. За допомогою ЗСП можна не тільки аналізувати фінансові результати, але одночасно брати участь у створенні нових можливостей, компетенцій і забезпечувати придбання ресурсів для подальшого росту. Задача ЗСП полягає в тому, щоб трансформувати місію компанії в конкретні, цілком відчутні задачі і показники [1].

ЗСП доповнює систему фінансових параметрів вже здійсненого минулого системою оцінок перспектив. Концепція збалансованості є центральною для всієї системи та забезпечує рівновагу між фінансовими і нефінансовими показниками, внутрішніми та зовнішніми компонентами підприємства, випереджаючими індикаторами та тими, які запізнюються, орієнтацією на короткострокові та довгострокові цілі [3].

Збалансована система показників є досить зручним засобом оцінки функціональних потенціалів підприємства. Фінансовий потенціал можна оцінити за допомого фінансової складової ЗСП, маркетинговий потенціал – засобами клієнтської складової, виробничий потенціал оцінюється параметрами складової внутрішніх бізнес-процесів, а трудовий, управлінський та інноваційний потенціали можна охарактеризувати за допомогою складової навчання і розвитку персоналу.

Для досягнення стратегічних цілей та реалізації стратегій необхідно сформувати стратегічний потенціал підприємства. Формування стратегічного потенціалу підприємства – це процес створення і організації системи ресурсів і компетенцій, іденти-

фікації стратегічних можливостей, а також забезпечення такого результату їхньої взаємодії, щоб досягти стратегічних цілей розвитку і високого рівня конкурентоспроможності та результативності функціонування.

Три основні принципи, на яких будується ЗСП, нерозривно пов'язані із загальною стратегією підприємства [1]:

1) причинно-наслідкові зв'язки;
2) фактори досягнення результатів;
3) взаємозв'язок з фінансовими результатами.

На основі цих принципів можна стверджувати, що ЗСП придатна не тільки для безпосередньої оцінки розміру та рівня використання окремих функціональних потенціалів, а може бути дієвим інструментом оцінки процесів формування стратегічного потенціалу підприємства. Між досягненням стратегічних цілей та процесами формування стратегічного потенціалу підприємства існують досить тісні причинно-наслідкові зв'язки. Тобто сформований стратегічний потенціал є найвагомішим фактором забезпечення результативності реалізації стратегії підприємства. При цьому між формуванням окремих функціональних потенціалів теж існують суттєві причинно-наслідкові зв'язки. Результативність формування одних видів потенціалу є факторами забезпечення формування інших потенціалів. Таким чином, збалансована система показників завдяки логіці своєї побудови дозволяє оцінити всю сукупність причинно-наслідкових зв'язків, вплив факторів та результативність формування стратегічного потенціалу підприємства та його складових.

Погоджена взаємодія виробничих, маркетингових, фінансово-інвестиційних, інноваційного потенціалів формує рівень розвитку стратегічного потенціалу підприємства і дає значний синергетичний ефект [5].

Розробка ЗСП відбувається згідно з послідовністю формування стратегії підприємства. Фінансова складова відображає інтереси і побажання власників (акціонерів) підприємства. Досягнення фінансових цілей відповідно до маркетингової концепції функціонування підприємств забезпечується задоволенням потреб споживачів. Для задоволення даних потреб підприємство повинне створити споживчу цінність завдяки своїм внутрішнім бізнес-процесам і виробничим можливостям. Організація, забезпечення ефективності та удосконалення внутрішніх бізнес-процесів відбувається за рахунок трудових здібностей, навичок та компетенцій персоналу.

Для досягнення стратегічних цілей підприємство повинне сформувати стратегічний потенціал, тому побудова системи оцінки процесів формування стратегічного потенціалу підприємства здійснюється в оберненій послідовності, враховуючи причинно-наслідкові зв'язки у забезпеченні стратегічних цілей, орієнтованих на власників підприємства. Таким чином, спочатку оцінюються трудові (кадрові) можливості підприємства та опосередковані ними управлінські й інноваційні компетенції. В подальшому оцінці підлягають внутрішні бізнес-процеси, в першу чергу виробничі можливості, а також логістичні та обслуговуючі процеси. Потім оцінюють маркетингові зусилля щодо задоволення потреб клієнтів, а наприкінці – фінансові результати.

Трудовий, управлінський та інноваційний потенціали виступають необхідним і вихідним базисом формування всього стратегічного потенціалу підприємства. Управлінський потенціал формується з початком створення чи реорганізації підприємства. Це пов'язано з вибором організаційно-правової форми підприємства, формуванням або зміною організаційної структури управління, розробкою або трансформацією базових принципів, функцій, методів, моделей, механізмів управління. Зазначене стає основою для функціональних напрямків управління: операційного, кадрового, інноваційного, маркетингового, фінансового. Трудовий потенціал є основною для всіх інших функціональних сфер діяльності підприємства, оскільки головну роль у їх забезпеченні відіграє людина як основна продуктивна сила, носій знань та ініціатор дій. Оцінка формування трудового потенціалу передбачає дослідження і аналіз процесів наймання, адаптації, навчання, підвищення кваліфікації та перекваліфікації персоналу. Інноваційний потенціал визначає основні напрямки розвитку підприємства, під які формуються потенційні можливості. Продуктові та процесні інновації слугують основою формування виробничого потенціалу та перспективних напрямків його розвитку. Оцінці підлягають кількісні та якісні параметри розроблених інновацій, їх вплив на виробничі та фінансово-економічні показники підприємства, фінансове забезпечення, результативність та ефективність інноваційної діяльності.

За допомогою складової навчання і розвитку забезпечується оцінка та окреслення напрямків формування компетенцій підприємства. Носіями більшості компетенцій підприємства є персонал, тому оцінка формування трудового потенціалу повинна бути доповнена оцінкою наявності та процесу створення (набуття) компетенцій персоналу. Всі інші компетенції підприємства, які є невіддільними від нього, забезпечуються завдяки інноваційному та управлінському потенціалам.

Завдяки виробничому потенціалу підприємство створює споживчу цінність для потенційних клієнтів і, таким чином, стає передумовою формування маркетингового потенціалу, який забезпечує доведення цієї цінності до споживачів. Завдяки виробничому потенціалу формуються такі важливі складові маркетингового потенціалу, як товарна політика (виробництво товарів, забезпечення їхніх якісних параметрів, формування товарного асортименту, упаковка тощо) та цінова політика (в аспекті формування витрат виробництва як основи ціни). Оцінці підлягають процеси ресурсного забезпечення (наявність та стан основних засобів і матеріальних ресурсів), кадрового забезпечення (наявність та освітньо-кваліфікаційна структура промислово-виробничого персоналу), інформаційного забезпечення (наявність, актуальність, повнота, достовірність інформації виробничого характеру, а також інформаційні технології і рішення, які використовуються у виробничому процесі).

Маркетинговий потенціал за логікою використання ЗСП є сполучною ланкою між процесами реалізації виробничого потенціалу та забезпечення параметрів фінансового потенціалу. Формування маркетингового потенціалу передбачає розробку маркетингового інструментарію (аналітичного, інструментів пошуку ринків, засобів комплексу маркетингу) та формування маркетингових ресурсів (в першу чергу кадрових та інформаційних). Оцінка процесів формування маркетингового потенціалу повинна характеризувати трансформацію виробничого потенціалу у параметри фінансового потенціалу. Для цього можуть використовуватись такі традиційні для ЗСП показники, як частка ринку, збереження та розширення клієнтської бази, рівень задоволення потреб клієнта, прибутковість клієнта.

Фінансовий потенціал вважається результативною складовою формування стратегічного потенціалу підприємства та базисом для подальшого його розвитку. Оцінка процесів формування фінансового потенціалу проводиться за параметрами фінансового стану, зокрема, за показниками ліквідності,

фінансової стійкості, ділової активності підприємства. Крім того, оцінка процесів формування всього стратегічного потенціалу підприємства передбачає оцінювання економічних наслідків діяльності підприємства щодо досягнення фінансових цілей (прибуток, прибутковість капіталу, ріст обсягу продажів, генерування грошових потоків).

Висновки і пропозиції. Стратегічний потенціал підприємства виступає необхідним базисом та вихідною умовою формування стратегій розвитку суб'єктів господарювання, тому оцінка стратегічного потенціалу є невід'ємною складовою стратегічного управління сучасними підприємствами. Стратегічний потенціал повинен мати збалансований характер, оскільки його загальна величина буде обмежуватись найменшим за розміром локальним потенціалом. Таким чином, оцінку формування стратегічного потенціалу підприємства доцільно проводити за допомого збалансованої системи показників, яка базується на принципах комплексності та декомпозиції. Комплексність оцінки передбачає дослідження формування структурних елементів стратегічного потенціалу у тісному взаємозв'язку та взаємозалежності. Декомпозиція стратегічного потенціалу дозволяє за допомогою ЗСП встановити всю сукупність причинно-наслідкових зв'язків між окремими складовими та їх вплив на результативність функціонування підприємства.

Список літератури:

1. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон ; 2-е изд., испр. и доп. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнем», 2008. – 320 с.
2. Краснокутська Н.С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження : [монографія] / Н.С. Краснокутська. – Х. : Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. – 247 с.
3. Мороз Ю.Ю. Моніторинг економічного потенціалу підприємства: теорія, методологія, організація : [монографія] / Ю.Ю. Мороз. – Житомир : ФОП Кузьмін Д.Л., 2010. – 326 с.
4. Отенко И.П. Методологические основы управления потенциалом предприятия : [научное издание] / И.П. Отенко. – Х. : Изд. ХНЕУ, 2004. – 216 с.
5. Отенко І.П. Стратегічні пріоритети підприємства : [монографія] / І.П. Отенко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2008. – 108 с.
6. Отенко І.П. Аналіз та оцінка потенціалу підприємства : [наукове видання] / [І.П. Отенко, Л.М. Малярець, Г.А. Іващенко]. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2007. – 348 с.
7. Пробоїв О.А. Формування та нарощування стратегічного потенціалу підприємств інструментами фінансового інжинірингу: теоретико-методологічні аспекти : [монографія] / О.А. Пробоїв. – Д. : Вид-во «Ноулідж», 2010. – 235 с.
8. Шелегеда Б.Г. Стратегічне управління потенціалом підприємства : [монографія] / [Б.Г. Шелегеда, Н.В. Касьянова, А.Я. Берсуцький та ін.]. – Д. : ДонУЕП, 2006. – 219 с.

Рябенко В. В.
Национальный университет пищевых технологий

ОЦЕНКА ПРОЦЕССОВ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ С ПОМОЩЬЮ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Резюме
Определена сущность стратегического потенциала предприятия и его основных составляющих. Предложено использовать для оценки процессов формирования стратегического потенциала предприятия сбалансированную систему показателей. Исследованы причинно-следственные связи между отдельными локальными составляющими стратегического потенциала предприятия. Обоснована система показателей для оценки процессов формирования трудового, инновационного, управленческого, производственного, маркетингового, финансового потенциалов в структуре стратегического потенциала предприятия.
Ключевые слова: стратегический потенциал, предприятие, формирование потенциала, оценка потенциала, сбалансированная система показателей.

Ryabenko V. V.
National University of Food Technologies

EVALUATION PROCESS OF FORMING THE STRATEGIC POTENTIAL OF THE ENTERPRISE WITH THE HELP OF THE BALANCED SCORECARD

Summary
The essence of the strategic potential of the company and its major components. A process used to evaluate formation of a strategic potential enterprise balanced scorecard. Investigated causal relationships between individual local components of the strategic potential of enterprises. The system of indicators to assess the processes of formation of labor, innovation, management, production, marketing, financial potential in the structure of the strategic potential of the company.
Keywords: strategic potential, enterprise, formation of a potential, evaluation of a potential, balanced scorecard.

УДК 338.5:338.48

Сагалакова Н. О.
Київський національний торговельно-економічний університет

УДОСКОНАЛЕННЯ ЦІНОУТВОРЕННЯ ЯК ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто особливості формування ціни на туристичний продукт з урахуванням галузевої специфіки туристичного бізнесу. Визначено зовнішні та внутрішні чинники впливу на ціну туристичного продукту. Виділено характерні риси ціноутворення у сфері туризму.
Ключові слова: ціна, ціноутворення, туристичні підприємства, туроператор, турагент, туристичний продукт, калькуляція.

Постановка проблеми. Особливе значення на ринку послуг гостинності та туризму має ціна туристичного продукту. Ціна завжди була і залишається основним чинником, який впливає на вибір споживача. Але останнім часом на споживчому виборі туриста досить сильно стали позначатись й інші чинники, такі як стимулювання збуту, якісні характеристики туристичних послуг, загальна атмосфера реалізації туристичного продукту. У зв'язку з цим ціноутворення на туристичних підприємствах стає комплексною проблемою, вирішення якої вимагає економічного та маркетингового підходів. Туристичне підприємство має не просто призначати ту чи іншу ціну на певну туристичну послугу, воно має розробляти цілісну систему ціноутворення, яка б охоплювала різні набори послуг, що пропонуються споживачам, визначала методи розрахунків цін, запроваджувала комплекс комерційних знижок, передбачала інші прийоми стратегічного й тактичного регулювання цін на туристичний продукт. Визначення оптимальних цін на туристичні послуги є запорукою їхнього подальшого продажу й отримання підприємством цільового прибутку. Висока ціна на туристичну послугу може призвести до втрати інтересу до її придбання, але й низька ціна може викликати незадоволення з боку споживача, оскільки низька ціна викликає сумніви щодо якості послуги, рівня кваліфікації чи досвіду підприємця. Ціна туристичного продукту визначає його якість у свідомості покупця та його конкурентні позиції на туристичному ринку, виступає важливим чинником подальшого формування попиту споживачів, його стабілізації чи зростання.

Отже, ціноутворення є одним із найскладніших завдань, що постає перед туристичним підприємством і є передумовою його економічного зростання та основою ефективності функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний вклад у розвиток теорії цін і ціноутворення внесли такі класики економічної думки, як Ф. Візер, У. Джевонс, Дж. Б. Кларк, К. Мангер, К. Маркс, А. Маршалл, В. Парето, У. Петті, Д. Рікардо, П. Самуельсон, А. Сміт, Дж. Хікс та ін. Їх праці охоплюють широкий діапазон досліджень ціни як економічної категорії, починаючи зі створення теорії трудової вартості, теорії граничної корисності та завершуючи напрямами неокласичного синтезу.

Питання формування цін розглядались у роботах закордонних та вітчизняних вчених-економістів, таких як Л.Г. Агафонова, В.І. Азар, Л.В. Балабанова, І.О. Бланк, Л.Л. Данілова, О.В. Колесников, В.Л. Корінєв, Я.В. Литвиненко, А.Ф. Павленко, С.В. Петровська, Е.А. Уткін, Л.О. Чорна, Л.О. Шкварчук, П.Н. Шуляк та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак за наявності досить значної кількості наукових праць з питань ціноутворення практика економічного розвитку країни й, зокрема, туристичного бізнесу показала недостатню розробленість багатьох теоретичних і практичних аспектів формування ціни на туристичних підприємствах, галузева специфіка діяльності яких унеможливлює використання існуючих концепцій.

Метою статті є визначення особливостей формування ціни на туристичний продукт з урахуванням специфіки туристичної галузі.

Виклад основного матеріалу. Розвиток туристичного бізнесу в значній мірі визначається рівнем, структурою і динамікою цін на туристичний продукт. Це пов'язано в першу чергу з тим, що ціна, яка є складовим компонентом ринкового механізму, є не тільки засобом інформації для виробників та споживачів туристичних послуг про стан ринкової кон'юнктури, але також є засобом оптимізації поведінки та прийняття рішень суб'єктами туристичного ринку.

Серед чинників, що впливають на формування ціни на туристичний продукт, можна виділити дві групи – внутрішні й зовнішні [1].

До внутрішніх чинників можна віднести цілі туристичного підприємства, стратегію ціноутворення, вибір підприємств-партнерів і ефективне співробітництво з ними, бажання збільшити прибуток від виробництва та реалізації туристичного продукту, якість туристичного продукту, витрати на його формування й просування (собівартість туру), зацікавленість туроператора і турагента у зростанні своєї частки на ринку, стадію життєвого циклу туристичного продукту, бажання покращити свій імідж та прагнення уникнути можливого банкрутства.

В якості цілей можуть бути визначені такі, як максимізація прибутку, максимізація віддачі на інвестиційні вкладення, максимізація частки туристичного ринку, максимізація обсягу продажів, лідерство за якістю туристичного продукту, виживання тощо.

Стратегія ціноутворення безпосередньо пов'язана з цілями туристичного підприємства. Стратегія може передбачати одержання максимального доходу, боротьбу з конкурентами за допомогою низьких цін, проникнення на ринок і його завоювання, формування кола постійних клієнтів. Наприклад, стратегія «зняття вершків» допускає встановлення досить високих цін. Це можливо, коли пропонується абсолютно новий туристичний продукт і конкуренція на ринку відсутня. Стратегія проникнення на ринок або його завоювання заснована на встановленні спочатку низької ціни з наступним її підвищенням. Вона може бути використана для широкого поширення туристичного продукту. Стратегія конкурентних цін, тобто встановлення цін на свій туристичний продукт на рівні цін конкурентів, використовується на ринку, де є туристичні підприємства, що пропонують аналогічний туристичний продукт. Стратегія низьких цін використовується для усунення можливої конкуренції.

© Сагалакова Н. О., 2015

Вибір підприємств-партнерів і співробітництво з ними також впливають на ціни. Ціни на пакети послуг, що надаються ліцензованими підприємствами, можуть бути вищими за ціни на пакети послуг неліцензованих підприємств, але економічні наслідки від такого співробітництва можуть анулювати переваги за ціною. Прямі договори туристичних агентів з підприємствами, що надають послуги, у низці випадків є невигідними у порівнянні з договорами з туроператорами. Це пов'язане з тим, що туроператори користуються більшими знижками за рахунок економії витрат на рекламу, комерційний апарат, маркетинг. У цих випадках встановлюються конфіденційні ціни, які значно нижчі роздрібних. В інших випадках вигідні прямі контакти з підприємствами, що надають туристичні послуги. Ефективне довгострокове співробітництво з підприємствами-партнерами дозволяє отримувати пільги в умовах угоди: знижки з ціни, збільшення комісійних, зменшення суми передоплати.

До зовнішніх чинників ціноутворення можна віднести економічну та політичну ситуацію держави, ціни та поведінку конкурентів, співвідношення між попитом та пропозицією, платоспроможність споживачів, їх інтереси, звички, смаки, сезонні коливання попиту, оцінку споживачем співвідношення між ціною й цінністю туристичного продукту, географію розміщення туристичних підприємств, можливу реакцію посередників та тип ринку.

Ціноутворення в сфері туристичного бізнесу має свої характерні риси. У першу чергу це висока еластичність ціни у різних сегментах туристичного ринку та розрив у часі між моментами встановлення ціни й купівлі-продажу туристичного продукту. Послуги туризму, як і послуги взагалі, є кінцевим продуктом, що призначений безпосередньо для споживання, тому ціни на послуги – це роздрібні ціни. Туристичні послуги нездатні до зберігання, внаслідок чого турагенти не розділяють із виробниками послуг ризику, пов'язаного з утворенням нереалізованих запасів.

Туристичні послуги реалізуються як на внутрішньому, так і на світовому ринках, тому при оцінці якості й стандартизації приймаються до уваги міжнародні вимоги, оскільки ціни для іноземних туристів, як правило, більш високі, ніж для вітчизняних, і встановлюються у вільно конвертованій валюті.

Процеси виробництва, реалізації й споживання послуг збігаються у часі, тому в сфері туристичних послуг застосовується сезонна диференціація цін і тарифів; попит на послуги туризму носить яскраво виражений сезонний характер. У зв'язку із сезонними коливаннями попиту присутній так званий «феномен насичення». Внаслідок цього можуть бути виділені досить чітко виражені туристичні зони (більш та менш дорогі).

Характерною особливістю ціноутворення у сфері туристичного бізнесу є значна вартість операцій з туристичними послугами. Для стійкості попиту на туристичні послуги ціна не повинна викликати у покупців негативних емоцій, тобто рівень цін має сприйматися споживачами як цілком припустимий. Позитивно, якщо ціна на певний пакет туристичних послуг, що пропонується туристичним підприємством, є нижчою за витрати самостійно подорожуючого туриста на аналогічний туристичний пакет.

На наш погляд, ціни на туристичний продукт мають відповідати попиту та рекламі. Їх необхідно орієнтувати не на середнього споживача (туриста), а на певні типові групи. Типологію споживання варто розглядати як основу підвищення ефективності діяльності туристичного підприємства.

Ціни на туристичний продукт тісно пов'язані з його рекламою. Так, зниження ціни впливає на споживача й веде до зростання попиту. У свою чергу, якісно організована реклама може сприяти підвищенню ціни на туристичний продукт.

Рівень цін значно впливає на обсяг реалізації туристичного продукту. Однак цей вплив має свою специфіку, яка обумовлена наступними моментами. Споживання туристичного продукту відбувається у вільний час, який має для туриста самостійну цінність. Звідси особлива вибірковість, підвищені вимоги та чутливість до якості та ціни туристичного продукту. Між моментами продажу та споживання туристичного продукту існує певний часовий розрив. Тури формуються та продаються зазвичай за декілька місяців до початку відпочинку. Це знаходить своє відображення у ціновій політиці на туристичний продукт. Наприклад, може вводитися спеціальне додаткове страхування туристів, що придбали туристичний пакет, від інфляції, поганої погоди тощо. Ця система застосовується тільки деякий час. Туристичне підприємство надає знижку з вартості туру, якщо турист, що забронював тур, надає право самостійного вибору однієї з трьох дат відправлення або одного з трьох пунктів призначення відпочинку (система «Фортуна»). Досить широко застосовуються сезонні знижки. Ціна на туристичний продукт складається із цін на різні види послуг, що входять до складу туру. Калькуляція на ціну туристичного продукту включає як витрати, так і необхідний прибуток за надання посередницьких послуг зі сторони турагента і туроператора.

Ціни на туристичні послуги мають включати споживчі вартості, які не мають безпосередньо товарну форму (наприклад, національні парки, історичні пам'ятники) або не є продуктами праці, а створені природою (гори, водоспади).

Ціна на туристичний продукт має дві межі: нижню і верхню. Нижньою межею є собівартість сформованого туристичного продукту, а верхня межа визначається попитом на даний туристичний продукт.

Питання формування ціни у сфері туристичного бізнесу має розглядатися на підставі взаємовідносин, які складаються між туроператором і турагентом. Відповідно до Закону України від 15.09.1995 р. № 324/95-ВР «Про туризм» [2], туроператорська діяльність – це діяльність, пов'язана з організацією та забезпеченням створення туристичного продукту, реалізацією та наданням туристичних послуг, а також посередницька діяльність із надання характерних та супутніх послуг, що здійснюється юридичними особами, які в установленому порядку отримали ліцензію на туроператорську діяльність. Турагентська діяльність – це діяльність з реалізації туристичного продукту туроператорів та туристичних послуг інших суб'єктів туристичної діяльності, а також посередницька діяльність щодо реалізації характерних та супутніх послуг, що здійснюється юридичними або фізичними особами – суб'єктами підприємницької діяльності.

Туроператор формує туристичний продукт і може сам продавати туристичні пакети. Ціна у цьому випадку визначається на підставі витрат туроператора, пов'язаних з формуванням туристичного пакету, з урахуванням ринкових цін, які склалися в даному регіоні. У туристичному бізнесі ціни на продукт можуть мінятися протягом року, наприклад, через зміну споживчого попиту або сезонності.

Між туроператором і турагентом підписується агентський договір [3]. При укладанні агентського договору турагент не стає власником туристичного продукту, а лише виконує функції щодо його просування й реалізації за дорученням туроператора. Туроператор, як власник туристичного продукту,

визначає його вартість. Ціна може бути фіксованою (ціна-брутто), а комісійна винагорода турагента може визначатися у відсотках до продажної ціни (в середньому це 10–12%), або договором може бути передбачено, що турагент зобов'язаний продати туристичний продукт за максимально можливою ціною, а різниця між фактичною продажною ціною й фіксованою ціною (ціною-нетто) складає винагороду посередника (турагента). У деяких випадках турагент може отримувати фіксовану комісійну винагороду, в основному це стосується автобусних екскурсійних турів.

Калькулювання повної собівартості туристичного продукту передбачає розрахунок всіх витрат, пов'язаних з його формуванням і реалізацією. За витратним методом розраховуються середні валові витрати або повна собівартість одиниці туристичного продукту.

Основна частина потоку туристів складається з укомплектованих груп. Це означає, що туроператор визначає гуртову ціну поїздки для всієї групи. При цьому звичайно можуть надаватися знижки для масової гуртової угоди: залежно від обсягу операції – до 10%, від тривалості проживання туристів у готелі – до 10% і т. ін. У цілому ціна на туристичне обслуговування груп може бути нижче від ринкової (для разових угод) у середньому на 10–20%.

Ціну туристичного пакету на одного туриста можна визначити за формулою:

$$Ц = \frac{С + НП + П - З \pm КВ}{Ч + КС}, \qquad (1)$$

де Ц – ціна туристичного пакета на одного туриста;

С – собівартість послуг, що входять до туристичного пакету, сформованого туроператором;

НП – непрямі податки на окремі види туристичних послуг;

П – прибуток туроператора;

З – знижка, надана туроператором туристу з ціни окремих видів послуг, що входять до вартості туристичного пакету;

± КВ – комісійна винагорода турагента, що реалізує туристичний пакет («+» – надбавка до ціни туристичного пакета; «-» – знижка з ціни туроператора на користь турагента);

Ч – кількість туристів у групі;

КС – кількість осіб, що супроводжує групу туристів на певному маршруті.

Туристу за його вибором можуть бути надані як певні види, так і повний комплекс туристичних послуг. Останній може бути наданий шляхом продажу так званих «інклюзив-турів» (inclusive tour) або «пекідж-турів» (packadge tour). При авіаперевезеннях вартість перельоту туристів до місця призначення й назад визначається на основі спеціально розроблених інклюзив-тарифів, які можуть бути наполовину нижчими від звичайних тарифів (за регулярними рейсами). Загальний рівень рентабельності й ціни інклюзив-тура мають бути не нижчими за звичайні тарифи вартості транспортування. Клієнтам повідомляється загальна ціна інклюзив-тура без розбивки її на окремі види туристичних послуг.

Пекідж-тури організуються за певною, заздалегідь розрекламованою програмою. Вони пропонують надання клієнтові повного комплексу туристичних послуг, які, однак, можуть і не включати транспортні витрати. Структура турів варіюється залежно від країни, складу туристів, купівельної спроможності, а також асортименту й якості послуг.

Звичайно туроператори включають до вартості туру послуги страхування й отримують за це зі страхової компанії комісію у розмірі 10–15%. Якщо страхування не є обов'язковим, у вартість тура воно взагалі не входить й оформляється як додаткова послуга. Вартість віз, як і страхування, розглядається, виходячи з кількості людей у групі та країни перебування.

Калькуляційна стаття транспортних витрат включає у себе вартість проїзду до країни перебування (авіапереліт, залізниця, автобус, теплохід тощо), трансферу туристів, транспортних витрат на екскурсійне обслуговування (при автобусних екскурсіях). У калькуляцію включаються ті витрати, які входять в обов'язкову програму тура. Витрати на проживання розраховуються виходячи з вартості номера, що залежить від класу готелю, розселення, сезону заїзду, кількості людей у групі, групових знижок і часу проживання. Вартість харчування залежить від умов тура (сніданок, напівпансіон, повний пансіон). Як правило, вона включається у вартість проживання. У більшості готелів сніданок входить у вартість номера за добу. В інших випадках сніданок, обід і вечеря вказуються окремо від вартості номера.

Витрати на екскурсійну програму включають тільки ті витрати з екскурсійного обслуговування, які входять в обов'язкову програму тура (звичайно це дві-три екскурсії). При бажанні турист може оплатити додаткові (факультативні) екскурсії на місці. Їхня вартість залежить від ціни вхідних квитків у музеї, парки, а також вартості послуг екскурсовода, гіда, що супроводжує групу, транспортних витрат.

Непрямі витрати туроператора – це витрати, пов'язані з управлінням та утриманням туристичного підприємства. Вони включають витрати на організацію набору груп, амортизацію основних засобів і нематеріальних активів, орендні платежі, оплату послуг банків і підприємств зв'язку, утримання офісу, проведення семінарів, заробітну плату управлінського персоналу, агентів з обов'язковими відрахуваннями і т. д. Непрямі витрати розподіляються по об'єктах калькулювання пропорційно обраній базі розподілу, наприклад, пропорційно питомій вазі туристичних послуг, шляхом виключення із загальної суми витрат вартості окремих послуг за твердою оцінкою, на основі коефіцієнта, пропорційно встановленим нормам витрат, пропорційно фонду оплати праці або пропорційно загальній величині прямих витрат [4].

Прибуток, що закладається у вартість туристичного продукту, встановлюється туристичним підприємством у відсотках до собівартості витрат. Розмір відсотку залежить від попиту на даний туристичний продукт та може коливатися від 5 до 100% і навіть більше.

Таким чином, величина ціни на туристичний продукт визначається його вартістю й попитом на цей продукт. Крім того, на ціну туристичного продукту впливає низка чинників, таких як клас обслуговування (рівень комфортності), вид транспортного засобу, що використовується, форми обслуговування (групова або індивідуальна), кон'юнктура ринку туристичних послуг, сезонність надання послуг, географія розміщення туристичних підприємств, ефективність реклами тощо.

При визначенні ціни на послуги туризму потрібно виходити із того, що ціна має відшкодовувати туристичному підприємству витрати на виробництво, реалізацію, організацію споживання послуг туризму та забезпечити такий розмір прибутку, який дозволив би функціонувати на принципах самофінансування, ціна має відповідати попиту на туристичні послуги, який визначається сезонністю туризму, бути гнучкою, маневреною та динамічною.

Висновки і пропозиції. Значне місце у забезпеченні ефективної господарської діяльності туристичного підприємства займає оптимальна ціна на туристичний продукт. Це пов'язано з тим, що ціна є тією межею зіткнення із споживачем, від правильного вибору якої залежить рентабельність, економічна стійкість та ефективність функціонування туристичного підприємства. Формування оптимальної ціни на туристичний продукт є основою економічного благополуччя та процвітання туристичного підприємства. В умовах ринкової економіки виробник туристичного продукту повинен формувати обґрунтований рівень цін. З цієї метою на основі маркетингових досліджень має розроблятися політика цін, яка є суттєвим елементом загальної стратегії збуту туристичного продукту. Виходячи із стратегії ціноутворення, принципи діяльності туристичного підприємства з формування цін можуть бути різними. Наприклад, не знижувати ціни на деякі компоненти туристичного продукту нижче загальної суми витрат на їх виробництво; прагнути до утримування цін на рівні нижчому за ціни конкурентів; слідувати за ринковою ціною, орієнтуючись на ціни конкурентів; встановлювати більш високі ціни, ніж у конкурентів, з метою формування та збереження престижної ціни; збільшувати обсяги реалізації туристичного продукту за рахунок низьких цін; орієнтуватися на ціни певного конкурента; встановлювати ціни, що забезпечують отримання цільового відсотку доходу від обсягу інвестицій; використовувати ціни для зростання маси прибутку від усього туристичного продукту, а не від окремих видів послуг туризму; забезпечувати стабільність та стійкість ринку збуту туристичного продукту.

Список літератури:

1. Агафонова Л.Г. Туризм, готельний та ресторанний бізнес: Ціноутворення, конкуренція, державне регулювання : [навч. посіб.] / Л Г. Агафонова, О.Є. Агафонова. – К. : Знання України, 2006. – 351 с.
2. Закон України «Про туризм» № 324/95-ВР від 15.09.1995 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/324/95-вр.
3. Кейван О.І. Вплив економічних чинників на ефективну діяльність організацій туристичної сфери / О. І. Кейван // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2010. – № 4. – Т. 4. – С. 46–49.
4. Демура Т. Шляхи удосконалення організаційно-управлінських механізмів підприємств туристичної сфери України / Т. Демура // Економіка та держава. – 2005. – № 10. – С. 49–51.

Сагалакова Н. А.
Киевский национальный торгово-экономический университет

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме
Рассмотрены особенности формирования цены на туристический продукт с учетом отраслевой специфики туристического бизнеса. Определены внешние и внутренние факторы влияния на цену туристического продукта. Выделены характерные черты ценообразования в сфере туризма.

Ключевые слова: цена, ценообразование, туристические предприятия, туроператор, турагент, туристический продукт, калькуляция.

Sagalakova N. O.
Kyiv National University of Trade and Economics

IMPROVING PRICING AS THE BASIS FOR ENHANCING THE EFFICIENCY OF TOURISM ENTERPRISES

Summary
In the article the peculiarities of price formation in tourism product taking into account industry specifics travel business. Identified external and internal factors of influence on the price of the tourism product. Selected characteristic features of pricing in the sphere of tourism.

Keywords: price, pricing, tourist enterprises, tour operator, travel agent, tourist product, costing.

УДК 338.432:338.1

Скоромна О. Ю.
Харківський національний аграрний університет імені В. В. Докучаєва

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВИ АНАЛІЗУ ВИТРАТ І СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Досліджено вплив витрат і собівартості продукції на формування фінансових результатів в сільськогосподарських підприємствах. Виявлено, що витрати та собівартість продукції мають неабиякий вплив на формування прибутку підприємства. Доведено, що надмірні витрати негативно позначаються на собівартості, що приводить до від'ємних фінансових результатів.
Ключові слова: витрати, собівартість, фінансові результати, прибуток, збиток, товарна продукція, виручка від реалізації.

Постановка проблеми. Складне економічне та політичне становище нашої держави, переорієнтація ринків збуту продукції, нестабільність курсу національної валюти, інфляція та безліч інших чинників впливають на прибутковість в аграрному секторі. Зростання рівня інфляції не сприяє зниженню рівня витрат, і в такому випадку прибуток можливо отримати не за рахунок зниження виробничих витрат, а за рахунок зростання ціни реалізації. Але при обмеженні ресурсів не можна досягти запланованої ефективності. Таким чином, для аналізу своєї діяльності підприємству необхідно вести постійне зіставлення витрат на виробництво та отриманих фінансових результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування собівартості присвячено праці багатьох науковців. Зокрема, даної проблеми у своїх працях торкалися В.Г. Андрійчук, Г.О. Партин, Ф.Ф. Бутинець, І.В. Охріменко, В.І. Аранчій та ін.

Проте питання зниження витрат та зниження собівартості не втрачають актуальності і потребують подальшого дослідження.

Метою статті є дослідження впливу витрат та собівартості продукції на формування фінансових результатів в сільськогосподарських підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Собівартість продукції є важливим показником ефективності господарської діяльності і вагомим чинником впливу на формування фінансових результатів сільськогосподарських підприємств.

Собівартість продукції (робіт, послуг) – це грошове вираження витрат підприємства, пов'язане з виробництвом та збутом продукції, виконанням робіт, наданням послуг [3].

Витрати і собівартість продукції визначають ефективність та прибутковість виробництва. Сільськогосподарські підприємства дуже істотно відрізняються за рівнем витрат в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь. Розглянемо вплив концентрації витрат на 1 га сільськогосподарських угідь на формування фінансових результатів таблиці 1.

Аналізуючи вплив концентрації витрат на 1 га сільськогосподарських угідь у сільськогосподарських підприємствах Харківської області у 2013 р., ми не спостерігаємо чіткої залежності між рівнем витрат та прибутковістю виробництва – зі збільшенням рівня витрат прибуток змінюється стрибкоподібно.

Підприємства з найнижчим рівнем інтенсивності, витрати яких складали до 2000,00 грн./га, отримали, відповідно, і найменший прибуток в розрахунку на 1 га – 2,75 грн. Дослідження показали, що дана група є нетипова тим, що має найнижчій рівень розораності земель, в такому випадку можливо припустити, що частина з них зайнята під пасовищами і господарства даної групи мають розвинену галузь тваринництва. Проте аналіз господарств, що входять до даної групи, мав протилежні результати – питома вага окремих видів продукції тваринництва менше 1%. Таким чином, підприємства, що мають найнижчий рівень інтенсифікації виробництва, відповідно, і мають найнижчі фінансові результати.

Високий рівень прибутковості мають групи підприємств з рівнем витрат від 2001,0 до 4000,0 грн./га. Підприємства цих груп спеціалізуються на вирощуванні зернових культур та соняшника. Зокрема, в структурі товарної продукції соняшник займає понад 40%.

Таблиця 1

Залежність прибутку сільськогосподарського виробництва від рівня витрат на 1 га сільськогосподарських угідь у сільськогосподарських підприємствах Харківської області у 2013 р.

Групи підприємств за розміром витрат на 1 га, грн.	Кількість підприємств в групі	Виробничі витрати, грн./га	Виручка, грн./га	Прибуток (збиток) на 1 га, грн./га	Пшениця		Кукурудза		Соняшник	
					витрати на 1 га, грн.	питома вага в структурі посівних площ, %	витрати на 1 га, грн.	питома вага в структурі посівних площ, %	витрати на 1 га	питома вага в структурі посівних площ, %
до 2000	25	1295,45	1186,10	2,75	2674,41	26,8	2182,58	16,6	2527,59	35,6
2001–3000	71	2533,40	3199,48	756,88	3140,37	32,3	3170,74	18,9	3714,60	28,8
3001–4000	135	3576,84	4524,95	813,58	3403,68	35,6	3840,51	17,7	4721,62	28,2
4001–5000	112	4518,71	4856,69	383,97	4017,56	33,8	4694,97	18,6	5008,87	32,4
5001–6000	82	5468,37	5430,67	346,74	4593,58	34,9	6035,80	19,4	5836,21	25,1
6001–7000	33	6419,85	6785,28	425,44	4500,91	35,4	7450,43	16,6	5836,87	27,5
7001–8000	18	7496,62	6525,71	463,09	4938,87	28,5	5604,32	13,8	4145,76	40,2
8001–9000	10	8465,49	7304,6	-227,93	5613,9	40,6	6960,9	22,1	6853,50	24,3
понад 9000	21	12606,28	13000,3	942,84	5588,1	8,5	6534,3	7,3	6909,5	11,9
В середньому	509	5208,88	5469,7	453,88	4180,1	23,7	5224,64	13,5	5182,8	34,0

Джерело: розраховано автором на основі статистичної звітності підприємств

© Скоромна О. Ю., 2015

Надалі, в групах підприємств з рівнем витрат від 4001,00 до 8000,00 грн./га спостерігаємо поступове зниження рівня прибутковості. Групи даних підприємств є досить типовими, провідна галузь – рослинництво.

Особливої уваги заслуговують підприємства з рівнем витрат від 8001,00 до 9000,00 грн./га – в даній групі фінансовим результатом є збиток в розмірі 227,93 грн./га. Причиною цього є те, що до даної групи підприємств входить таке підприємство, як ПАТ «Насіннєве» (Кегичівський р-н), фінансовий результат якого – збиток у розмірі 23,6 млн. грн. Варто відмітити, що найприбутковіша культура – соняшник в структурі посівних площ займає невелику частку порівняно до інших груп – 24,3%.

Наступна група підприємств з рівнем витрат – понад 9000,00 грн./га – навпаки, має найвищий прибуток серед всієї сукупності – 942,88 грн./га. До даної групи входять такі підприємства, як «Агрокомбінат «Слобожанський» (Чугуївський р-н), який спеціалізується на вирощування свиней на м'ясо, прибуток від реалізації яких складає понад 18 млн. грн., ПСП «Родіна» (Дворічанський р-н), що спеціалізується на виробництві молока, прибуток від реалізації якого понад 9 млн. грн., та ін.

Загальний фінансовий результат в господарстві залежить від того, який він буде по кожному виду продукції, тож наступним кроком було дослідження впливу виробничих витрат по основних видах продукції.

Дослідження впливу виробничих витрат на вирощування пшениці на фінансові результати було здійснено на прикладі сільськогосподарських підприємств Харківської області (табл. 2).

По мірі збільшення витрат на вирощування даної культури прибуток змінюється нерівномірно.

Таблиця 2

Вплив виробничих витрат на 1 га пшениці на розмір прибутку у сільськогосподарських підприємствах Харківської області у 2013 р.

Групи підприємств за розміром витрат на 1 га посівної площі, грн.	Кількість підприємств в групі	Виробничі витрати, грн./га	Повна собівартість, грн./ц	Урожайність, ц/га	Виручка, грн./га	Прибуток (збиток), грн./га
до 2000	18	1777,81	70,59	31	2912,30	1201,48
2001–2300	16	2155,39	99,09	33	3544,27	862,71
2301–2600	25	2491,13	92,36	34	3504,39	1022,48
2601–2900	42	2726,54	108,53	33	3218,01	611,29
2901–3200	43	3051,87	103,00	36	3083,36	551,48
3201–3500	40	3319,90	106,56	39	3949,20	645,05
3501–3800	53	3628,16	114,34	40	4593,88	215,99
3801–4100	56	3956,84	121,11	41	4247,23	4,75
4101–4400	47	4244,07	117,80	45	4632,20	694,58
4401–4700	38	4552,43	112,87	44	4673,35	564,06
4701–5000	22	4847,48	124,25	47	4748,16	436,95
5001–5300	14	5140,51	118,68	51	4537,56	175,35
5301–5600	22	5418,32	126,51	51	6005,31	556,69
5601–5900	8	5757,37	175,48	49	5049,21	-9,45
5901–6200	11	6121,06	120,36	49	6054,07	-144,43
понад 6201	27	7372,04	143,61	60	7306,01	-309,88
Разом	481	4234,52	114,07	43	4592,69	408,62

Джерело: розраховано автором на основі статистичної звітності підприємств

Таблиця 3

Вплив собівартості 1 ц пшениці на розмір прибутку від її реалізації у сільськогосподарських підприємствах Харківської області у 2013 р.

Групи підприємств за розміром собівартості, грн./ц	Кількість підприємств в групі	Повна собівартість, грн./ц	Виробничі витрати, грн./га	Урожайність, ц/га	Виручка, грн./га	Прибуток (збиток), грн./га
до 60	12	47,71	2159,28	49	4993,18	2994,48
61–70	11	66,43	3092,79	54	5010,35	2175,56
71–80	18	75,13	3329,80	50	4430,69	172,75
81–90	60	84,97	3580,66	46	4549,25	1434,82
91–100	47	95,70	3708,50	46	4897,18	1319,91
101–110	83	104,86	4098,63	44	4395,32	656,44
111–120	77	115,19	4186,13	41	4407,54	314,44
121–130	73	124,02	4184,55	40	4475,84	350,95
131–140	34	134,83	5289,95	44	4610,13	-136,66
141–150	24	144,38	5552,16	47	5222,37	-542,57
151–160	12	156,22	4641,84	38	5857,29	-822,71
161–170	7	165,73	5825,07	41	4164,38	-948,76
171–180	5	175,55	5226,84	39	4338,04	-1976,19
181–190	5	186,10	4164,86	42	3736,68	-1655,27
191–200	3	197,79	3959,86	52	7630,52	-2284,13
понад 201	10	250,21	5207,88	37	3927,93	-2503,47
Разом	481	114,07	4234,52	43	4592,69	408,62

Джерело: розраховано автором на основі статистичної звітності підприємств

Проте найвищий рівень прибутковості спостерігається при найнижчих витратах – це група підприємств, витрати в якій складають до 2000 тис./га, урожайність в даній групі також є найнижчою – 31 ц/га, а прибуток найвищим – 1201,48 грн./га. По мірі зростання витрат на одиницю площі зафіксовано поступове підвищення урожайності, але група підприємств з витратами понад 6201,00 грн., має найвищі збитки – 309,88 грн.

Аналогічним чином проведемо дослідження впливу собівартості на прибуток від реалізації пшениці у сільськогосподарських підприємствах Харківської області у 2013 р. (табл. 3).

Визначивши вплив собівартості на прибуток від вирощування пшениці, бачимо картину, аналогічну з попередніми дослідженнями, – в групі підприємств, де собівартість є найменшою і не перевищує 60,0 грн./ц, прибуток є найвищим – 2994,48 грн./га. Найвищу урожайність мають підприємства з собівартістю від 61,0 до 70,0 грн./ц, даний показник знаходиться на рівні 54 ц/га. Загалом можна зробити висновок, що виробництво пшениці є рентабельним, коли собівартість не перевищує 130,0 грн./ц, подальше зростання собівартості приводить до пропорційного зростання збитків. Група підприємств з найвищим рівнем собівартості – понад 201,0 грн./ц – має найвищі збитки – 2503,47 грн./га.

Аналогічні дослідження по визначенню впливу виробничих витрат на прибуток, проведемо за такою культурою, як кукурудза. За даними дослідженнями визначили, що вирощування кукурудзи в 2013 р. було збитковим. Збиток в середньому по області становив 859,69 грн./га, середня урожайність була на рівні 49 ц/га. Виключення становила лише одна група підприємств з розміром витрат від 3001,0 до 3500,0 грн./га, прибуток по даній групі склав 235,28 грн./га, урожайність в даній групі була нижче середнього рівня і складала 39 ц/га.

По мірі збільшення витрат, поступово спостерігаємо підвищення урожайності. Так, підприємства, витрати яких становлять до 2500,0 грн./га, мають найнижчу урожайність – 27 ц/га і натомість, підприємства, у яких рівень витрат перевищує 9001,0 грн./га урожайність знаходиться на рівні 74 ц/га.

Провівши дослідження впливу собівартості на прибуток кукурудзи, визначили, що по мірі зростання собівартості прибуток знижується. Найвищий рівень прибутковості спостерігаємо у підприємств з найнижчою собівартістю. Так, група підприємств, де собівартість не перевищує 70,0 грн./ц прибуток за умови 100 % товарності становить 1345,14 грн./га і, як не дивно, урожайність даної групи також найвища – 58 ц/га. При збільшенні собівартості від 71,0 до 80,0 грн./ц прибуток зменшується до 148,42 грн./ц. Групи підприємств, в яких собівартість перевищує 91,0 грн./ц в результаті реалізації кукурудзи за фінансовий результат мають збиток. Найвищий рівень збитковості мають підприємства собівартість перевищує 211,0 грн./ц, збиток становить 4417,16 грн./ц.

Щодо урожайності, то даний показник змінюється нерівномірно, спостерігається поступове підвищення по мірі зростання собівартості, одним з найвищих показників маємо в групі з собівартістю від 131,0 до 140,0 грн./ц, надалі проходить поступове зниження. Таким чином, підприємства, в яких найвища собівартість, мають найнижчий рівень урожайності.

Окрему увагу хотілось би звернути на таку культуру, як соняшник, адже саме його вважають запорукою високих прибутків. За даними Державної служби статистики України, посівні площі соняшнику у 2014 р. у всіх категоріях господарств становлять 5149,2 тис. га і збільшилися проти 2013 р. на 398,3 тис. га. Збільшення посівних площ викликано високим рівнем прибутковості виробництва соняшнику та значним попитом у світі на рослинні жири.

Мінагрополітики України вбачає, що покращення фінансово-економічних показників сільгосптоваровиробників за рахунок соняшнику повинно здійснювати не за рахунок збільшення його посівних площ, а шляхом впровадження нових технологій, високоврожайних гібридів, дотримання всіх технологічних вимог, що повинно забезпечити належний валовий збір та урожайність [5].

Розглянувши дані по Харківській області, зазначимо, що дана культура є прибутковою, середній прибуток складає 2095,82 грн./га, витрати – 5158,41 грн./га, урожайність – 29 ц/га. Найбільш прибутковими є групи підприємств з витратами від 3001,0 до 3500,0 грн./га, прибуток по даній групі складає 4940,16 грн./га. Аналізуючи фінансові результати по всім групам підприємств, можна сказати, що зі збільшенням витрат на 1 га прибуток поступово знижується. Так, в групі підприємств, де витрати перевищують 9501,0 грн./га, збиток сягає 1518,47 грн./га.

Щодо урожайності, то простежується підвищення даного показника при збільшенні витрат, проте лише до певного рівня. Так, максимум урожайності – 42 ц/га в групі підприємств з витратами від 7001 до 7500 грн./га.

Досліджуючи ефективність виробництва соняшнику, варто відмітити, що збільшення собівартості понад 341,0 грн./ц веде до збиткового виробництва даної культури. Група підприємств з найвищим рівнем собівартості має найвищі збитки – 3069,26 грн./га, до того ж підприємства даної групи мають урожайність 22 ц/га, що значно нижче середнього рівня. І натомість, високий рівень урожайності спостерігаємо у підприємств собівартість соняшника складає від 100,0 до 160,0 грн./ц. Найвищий рівень прибутковості мають підприємства з рівнем собівартості від 101,0 до 120,0 грн./ц, прибуток в даній групі становить 6576,70 грн./ц. До того ж і урожайність даної групи є найвищою і становить 35 ц/га.

Проведені дослідження показали, збільшення собівартості веде до збільшення урожайності лише до певної межі, у підприємств з високим рівнем собівартості понад 314,0 гр. урожайність нижче середнього рівня.

Висновки і пропозиції. Нами було проведено дослідження впливу виробничих витрат на 1 га сільськогосподарських угідь та собівартості 1 ц продукції на формування прибутку по основних видах сільськогосподарських культур. Було визначено, що найвищий рівень прибутковості мають підприємства, виробничі витрати яких коливалися від 3001,0 до 4000,0 грн./га та підприємства, в яких витрати перевищували 9000,0 грн./га. В даних підприємствах в структурі товарної продукції переважали такі культури, як соняшник та озима пшениця.

Найвища прибутковість зернового виробництва досягалася при витратах до 2000,0 грн./га, кукурудзи на зерно – від 3001,0 до 3500,0 грн./га, соняшнику – від 3001,0 до 3500,0 грн./га.

Для обґрунтування оптимальних рівнів витрат та їх по елементної структури на перспективу подальші дослідження необхідно спрямувати на аналіз та прогнозування рівня витрат шляхом індексування цін на виробничі ресурси, необхідні для сільськогосподарського виробництва.

Список літератури:
1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : [підручник] / В.Г. Андрійчук ; 2-ге вид., допов. і перероб. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Партин Г.О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій : [монографія] / Г.О. Партин. – К. : УБС НБУ, 2008. – 219 с.
3. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік : [підруч. для студ. спец. 7.050.106 «Облік і аудит» вищих навчальних закладів] / [Ф.Ф. Бутинець, Т.В. Давидюк, Н.М. Малюга, Л.В. Чижевська] ; за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця ; 2-е вид., перероб. і доп. – Житомир : Рута, 2002. – 480 с.
4. Охріменко І.В. Витрати як фактор впливу на фінансові результати аграрних підприємств / І.В. Охріменко // Агросвіт. – 2011. – № 2. – С. 2–5.
5. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. Щодо питань вирощування соняшника в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minagro.gov.ua/node/14332.

Скоромная Е. Ю.
Харьковский национальный аграрный университет имени В. В. Докучаева

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЫ АНАЛИЗА ЗАТРАТ И СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Резюме
Исследовано влияние затрат и себестоимости продукции на формирование финансовых результатов в сельскохозяйственных предприятиях. Выявлено, что расходы и себестоимость продукции имеют большое влияние на формирование прибыли предприятия. Доказано, что чрезмерные расходы негативно сказываются на себестоимости, что приводит к отрицательным финансовым результатам.
Ключевые слова: затраты, себестоимость, финансовые результаты, прибыль, убыток, товарная продукция, выручка от реализации.

Skoromnaia E. Yu.
Kharkiv National Agrarian University named after V. V. Dokuchaev

FORMATION OF FINANCIAL RESULTS OF AN ENTERPRISE BASED ON THE ANALYSIS OF COSTS AND PRIME COSTS

Summary
In the article the impact of costs and production costs on the formation of financial results in agricultural enterprises. Found that cost and the cost of production has a considerable influence on the formation of profits. It has been proved that excessive consumption negatively affect the cost, which results in negative financial results.
Keywords: cost, cost, income, profit, loss, commodity products, sales revenue.

УДК 005.4:339.5

Снігур Х. А.
Тернопільський національний економічний університет

ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто особливості інноваційного підходу до управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Запропонована концепція управління підприємством, яке виходить на зовнішні ринки, з використанням інноваційного підходу, який дозволяє проникнути у сутність причинно-наслідкових закономірностей розвитку і фазової трансформації процесів системи в нову якість, забезпечуючи синергетичну взаємодію усіх структурних підрозділів компанії та усіх її бізнес-процесів та безконфліктний перехід на якісно новий рівень розвитку. Здійснено характеристику процесів формування інноваційної концепції управління.
Ключові слова: зовнішній ринок, інноваційний підхід, система управління, причинно-наслідковий зв'язок, конкурентоспроможність, інноваційне управління.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується подальшим поглибленням і розширенням міждержавних зв'язків, самостійним виходом на світові ринки господарюючих суб'єктів. Глобалізаційні процеси, поглиблення європейської інтегрованості української економіки потребують від вітчизняних компанії впровадження інноваційних моделей управління. Забезпечення високих конкурентних позицій на зовнішніх ринках неможливе без перебудови і вдосконалення системи менеджменту, орієнтованої на високі міжнародні стандарти якості та інноваційності. Саме тому, проблематика інноваційної трансформації системи управління підприємства, яке функціонує на зовнішніх ринках є особливо актуальною і викликає значний інтерес у науковців та практиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблематики інноваційного управління зовнішньоекономічною діяльністю присвячені

© Снігур Х. А., 2015

праці багатьох вітчизняних за іноземних науковців, зокрема: Ю. Чугаєнко [2], С.Н. Яшина [3], А.Л. Шамиса [4], Е.Ю. Тріфонової [5], Ю.В. Пріказчикової [7; 8], А. Мазаракі [9] та інших. Проте недостатньо розкрито поняття та особливості інноваційного підходу до управління компаніями, які функціонують на зовнішніх ринках. Виходячи з цього, метою статті є формування концепції управління підприємством, яке виходить на зовнішні ринки з використанням інноваційного підходу, який дозволяє проникнути в сутність причинно-наслідкових закономірностей розвитку і фазової трансформації процесів системи в нову якість, забезпечуючи синергетичну взаємодію усіх структурних підрозділів компанії та усіх її бізнес-процесів та безконфліктний перехід на якісно новий рівень розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прискорення науково-технічного прогресу, розвиток міжнародного ринку та загострення конкурентної боротьби у зовнішньому середовищі сприяли виникненню нових теорій управління. Розвиток підприємства-суб'єкта зовнішньоекономічних відносин не можливий без систематичних динамічних перетворень, трансформації його підсистем в межах встановлених стратегічних цілей.

Вихід підприємства за межі національних ринків може бути пов'язаний із різноманітними причинами: збільшення обсягів діяльності через експортно-імпортні операції, забезпечення діяльності підприємства необхідними сировинними ресурсами, покращення іміджу через набуття статусу міжнародної фірми, оптимізація фінансових потоків та оподаткування діяльності, пошук ринків збуту для специфічних видів продукції, диверсифікація діяльності з метою зменшення впливу макроекономічних ризиків тощо. Але прагнення будь-якої мети з наведеного переліку найчастіше призводить до виявлення обмежень, що не дають змогу підприємству досягти своїх цілей [11].

Вихід на зовнішні ринки ставить перед компаніями нові завдання, вирішення яких вимагає розробки і застосування спеціальних інноваційних методів та інструментів, які розглядають процес сучасного управління як комплексну та багатогранну систему. Інноваційні підходи до управління підприємством базується на системному вивченні причинно-наслідкових зв'язків та моделюванні діяльності відповідно до виявлених чинників. Це дозволяє не лише спрогнозувати етапи розвитку підприємства на зовнішньому ринку, але й сформувати найсприятливіші умови для його розвитку, оперативно адаптуючись до змін зовнішнього середовища.

Оскільки визначення поняття інноваційного підходу в сучасних теоретичних та практичних дослідженнях менеджменту досить туманне або практично відсутнє, під інноваційним підходом до управління підприємством ми розуміємо підхід, який дозволяє проникнути в сутність причинно-наслідкових закономірностей розвитку і фазової трансформації процесів системи в нову якість, забезпечуючи синергетичну взаємодію усіх структурних підрозділів компанії та усіх її бізнес-процесів та безконфліктний перехід на якісно новий рівень розвитку.

Використання інноваційного підходу до управління підприємством, яке виходить на зовнішні ринки передбачає впровадження інноваційних управлінських технологій, які базуються на новітніх концепціях міждисциплінарного синтезу та синергетичних закономірностях циклічного розвитку систем. Система управління підприємством, яка сформована на основі інноваційного підходу, має за мету поетапне забезпечення високих темпів розвитку підприємства на зовнішніх ринках, зростання його ефективності та конкурентоспроможності. Варто зауважити, що ця система має динамічний, інтегрований та комплексний характер та передбачає об'єднання концептуальних положень інноваційного управління, збалансованих процесів діагностики діяльності та прогнозування розвитку. Впровадження інноваційного підходу до розвитку підприємства на зовнішніх ринках дозволить підвищити його інноваційний потенціал шляхом синергетичної узгодженості стратегічних цілей на усіх рівнях діяльності компанії.

Враховуючи те, що в умовах агресивного та мінливого зовнішнього середовища, успіх компанії та високий рівень її конкурентоспроможності забезпечується за рахунок вміння пристосовуватись до зміни зовнішнього середовища та своєчасно адаптуватись до нових світових реалій, впровадження інноваційної концепції управління зовнішньоекономічною діяльністю, яка базується на синергетичному використанні функціонального, ситуаційного, ризикового і системного підходів до даного процесу дозволить компанії досягти ефекту синергії та підвищить ефективність здійснення зовнішньоекономічних операцій (рис. 1).

Інноваційна концепція управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства повинна бути спрямована на досягнення його стратегічних цілей. Серед основних причин виходу компаній на зовнішні ринки варто виділити:

- максимізація прибутку, шляхом розширення ринку збуту продукції за національні кордони;
- наявність невикористаних виробничих потужностей;
- отримання додаткового комерційного ефекту за рахунок використання переваг національних факторів виробництва та ресурсного потенціалу країни;
- можливість отримання державних пільг;
- сприятливі економічні умови на зарубіжних ринках;
- насиченість внутрішнього ринку і поява можливостей для здійснення зовнішньоекономічної діяльності тощо.

Створення інноваційної системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства вимагає наявності необхідних ресурсів та навичок функціонування на зовнішніх ринках, ефективної системи інформаційного та аналітичного забезпечення управлінської діяльності, кваліфікованого персоналу, здатного до продукування інновацій.

В межах практичного використання інноваційної концепції керівники компанії зможуть здійснити оцінку та аналіз усіх факторних ознак, що впливають на ведення бізнесу на ринку цільової країни що, в свою чергу, сприятиме підвищенню ефективності процесу управління зовнішньоекономічними операціями. Окрім того, щоб успішно працювати на зовнішніх ринках керівництву слід чітко розуміти особливості ведення міжнародного бізнесу з використанням функціонального, ситуаційного, системного і ризикового підходів до управління.

Інноваційний підхід до управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства вимагає від керівництва креативного мислення та швидкого реагування на зміну рівнів турбулентності зовнішнього середовища; високу компетентність, ініціативність та інноваційність персоналу та їх здатність до командної взаємодії; децентралізацію системи управління і готовність всіх керівників взяти на себе відповідальність за прийняті рішень; наявність необхідних ресурсів з метою протистояння потенційним або поточним загрозам зовнішнього середовища; максимальне розуміння потреб і цінностей кінцевого споживача та ефективне використання внутрішнього потенціалу фірми.

Інноваційний підхід до управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства передбачає розробку стратегії, яка базується на поєднання наступних процесів: процесу усвідомлення; формального процесу; аналітичного процесу; процесу передбачення; ментального процесу; розвиваючого процесу; процесу ведення переговорів; колективного процесу; реактивного процесу; процесу трансформації. Розглянемо позитивні та негативні риси цих процесів (таблиця 1), що дасть можливість зробити висновок про недоцільність вибору тільки одного процесу з метою розробки зовнішньоекономічної стратегії підприємства. Тільки їх поєднання сприятиме ефективній діяльності підприємства, так як в цьому випадку будуть прийняті до уваги позитивні риси кожного процесу.

Таким чином, щоб досягти високого рівня конкурентоспроможності на зовнішніх ринках керівництву слід гнучко і своєчасно приймати управлінські рішення, ситуаційно реагувати на зовнішні впливи і адаптуватися до умов мінливого, некерованого і турбулентного міжнародного зовнішнього середовища, приймати рішення з урахуванням різного роду ризиків, які можуть виникнути при веденні міжнародного бізнесу, дотримуватися при розробці зовнішньоекономічної стратегії комплексності різних процесів (процесу усвідомлення, формального процесу, аналітичного процесу, процесу передбачення, ментального процесу, розвиваючого процесу, переговорного процесу, колективного процесу, реактивного процесу, процесу трансформації), розглядаючи їх у сукупності.

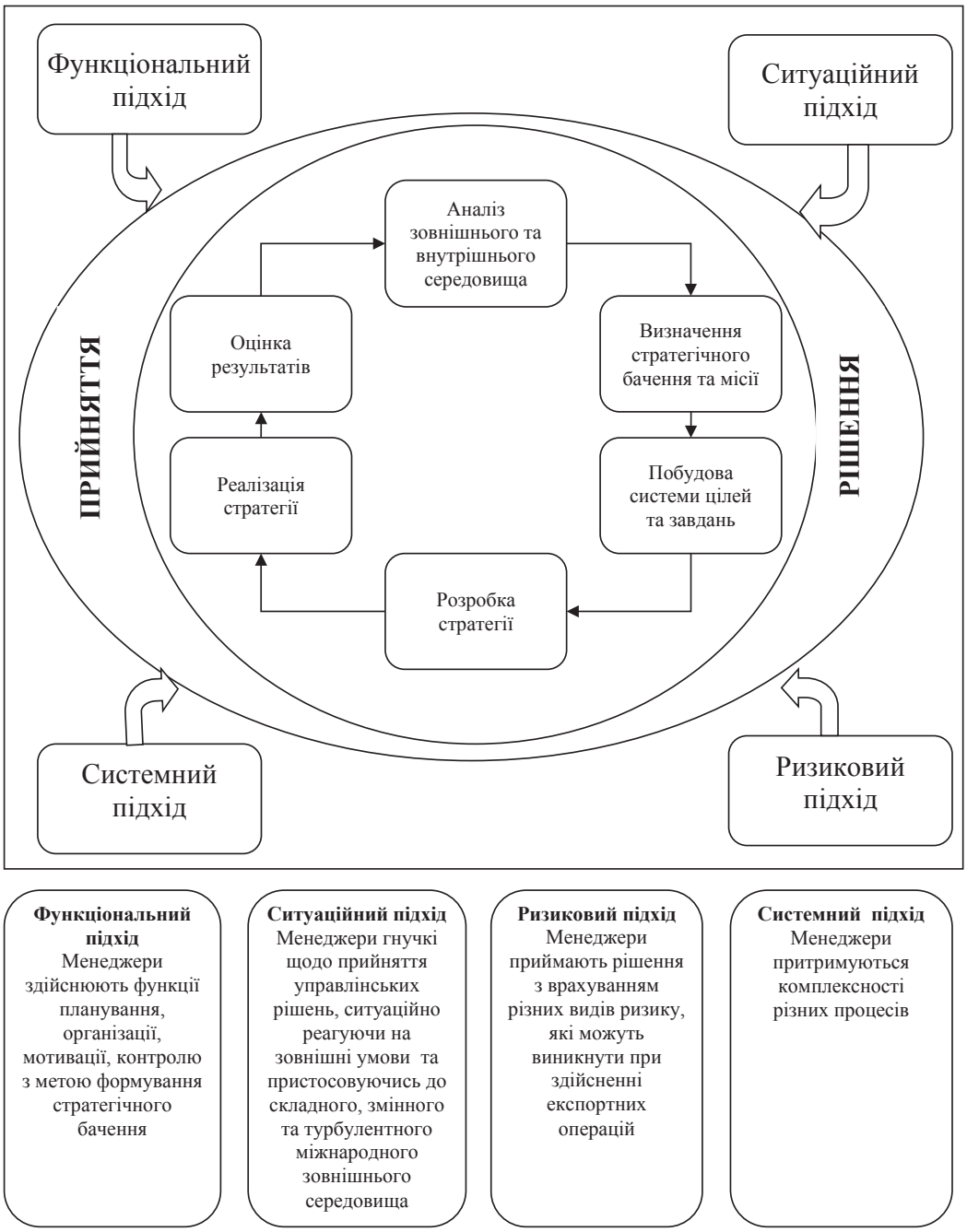


Рис. 1. Інноваційна концепція управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства [8, с. 50]

Висновки. Таким чином, інноваційне управління зовнішньоекономічною діяльністю слід розуміти як процес управління компанією на основі синтезу чотирьох підходів (функціонального, ситуаційного, ризикового і системного) з урахуванням національних особливостей здійснення бізнесу, спрямований на розробку та реалізацію зовнішньоекономічної стратегії на підприємстві при своєчасному впровадженні інновацій, що відповідають вимогам зовнішнього середовища, з метою забезпечення конкурентоспроможності на зовнішніх ринках в довгостроковій перспективі.

Таблиця 1

Позитивні та негативні риси процесів розробки інноваційної концепції управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства [8]

Процес	Позитивні риси процесу	Негативні рисипроцесу
Процес усвідомлення	- Спрямований на формування чіткого вектору розвитку	- Оцінка зовнішніх і внутрішніх факторів в умовах стабільності; - Відсутність мотивації до навчання, враховуючи припущення про незмінність навколишнього середовища; - Втрата гнучкості, своєчасної реакції на зміни.
Формальний процес	- Управлінські рішення приймаються на основі достовірних, опрацьованих даннях; - Важливість стратегічного контролю	- Недостатня увага приділяється стратегічним показниками при оцінці ситуації, що складається на ринку; - Помилкове твердження, що всі майбутні події можуть бути передбачені
Аналітичний процес	- Проведення аналізу зовнішнього середовища підприємства як в статичних, так і в динамічних умовах	- Вузьконаправлене фокусування аналізу; - Проведення стратегічного аналізу в стабільних умовах
Процес передбачення	- Базування на стратегічному баченні; - Рішучий рух вперед всупереч невизначеності ситуації; - Потреба гнучкості та адаптивності, швидкої реакції на несподівані ситуації	- Формування стратегії повністю зводиться до досвіду та інтуїції керівника, що концентрує увагу співробітників на єдиному напрямку розвитку, сприйманого як догми
Ментальний процес	- Велика увага приділяється конкретним стадіями процесу формування стратегії, особливо періодам первісного розуміння стратегії, періодам переосмислення прийнятих стратегій зважаючи мінливість зовнішнього середовища; - Керівники повинні володіти багатим набором альтернативних поглядів на світ, не замикаючись на жодному з них	- Інформація, що отримується із зовнішнього середовища, інтерпретується тільки в тому вигляді, в якому вона сприймається людським мисленням. Згідно процесу, його можна моделювати і структурувати, що спотворює реальну картину подій, що відбуваються; - Участь у розробці стратегії не всього колективу співробітників, а безпосередньо керівника підприємства. У свою чергу, формування стратегій як індивідуальний процес носить суб'єктивний характер
Розвиваючий процес	- Дотримання принципу узгодженості зовнішніх і внутрішніх факторів; - Жорсткі вимоги до внутрішніх компетенцій підприємства; - Постійне оновлення знань, отримання нових компетенцій, тобто розробка стратегії базується на процесі навчання; - Велике зосередження на пошуку інформації в зовнішньому середовищі	- Зайвий наголос на навчанні може чинити негативний вплив на характер стратегії, так як навчання може носити безцільний характер, коли ініціативи відстоюються у зв'язку з тим, що вони новіші або цікавіші; - Навчання може коштувати надто дорого
Переговорний процес	- Орієнтація, в першу чергу, на швидкість реакції, адаптацію до мінливих умов і прогнозування майбутніх дій конкурентів; - Побудова колективних стратегій з метою забезпечення більш вигідного положення на ринку (ділові мережі, стратегічні альянси); - Необхідність аналізу внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на діяльність підприємства	- Нівелювання ролі лідерства на підприємстві; - Недостатня увага до організаційної культури підприємства
Колективний процес	- Формування стратеги; - Процес соціальної взаємодії, заснований на спільних для співробітників підприємства переконаннях і розуміннях	- Реагування на події відбуваються з позицій власної культури, залишаючись вірними виробленим в минулому переконанням; - Заходи, що вживаються при розробці стратегії спрямовані на збереження поточної ситуації, а не на стратегічні зміни
Реактивний процес	- Своєчасна реакція підприємства на зміни в зовнішньому середовищі; - Базування на ролі ситуаційних чинників у процесі прийняття управлінських рішень; - Зовнішнє оточення є головним елементом процесу створення організаційної стратегії	- Твердження про те, що підприємство повністю позбавлені стратегічного вибору і мають справу з певним «імперативом зовнішнього середовища»
Процес трансформації	- Принцип своєчасної зміни курсу, трансформації в іншу конфігурацію, актуальну до тих чи інших умов на зовнішньому ринку; - Своєчасність зроблених дій і їх адекватність; - Принцип одночасної зміни безлічі організаційних компонентів	- Підприємство знаходиться або в статичному стані, або стрімко змінюється, проте безліч підприємств здебільшого змінюються інкрементально

Список літератури:
1. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України № 959-XII від 16.04.1991 р. // Голос України. – 1991. – 12 червня.
2. Чугаєнко Ю. Економічна дипломатія в системі управління зовнішньоекономічною діяльністю держави / Ю. Чугаєнко // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 3(141). – С. 59-70.
3. Яшин, С.Н. Оценка устойчивости инновационного развития предприятия : монография / Ю.С. Солдатова, С.Н. Яшин. – Н. Новгород : НГТУ, 2013. – 138 с.
4. Шамис, А.Л. Модели поведения, восприятия и мышления / А.Л. Шамис. – М. : Интернет – Университет Информационных Технологий ; БИНОМ. Лаборатория знаний, 2012. – 230 с.
5. Трифонова Е.Ю. Методика оценки эффективности мероприятий по реализации стратегии предприятий – участников внешнеэкономической деятельности / Е.Ю. Трифонова // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского, 2013. – № 3(3). – С. 246-251.
6. Спасенных М.Ю. Инновационный бизнес: корпоративное управление НИОКР : учеб. пособие / М.Ю. Спасенных. – М. : Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2012. – 146 с.
7. Приказчикова Ю.В. Концептуальные основы стратегического управления внешнеэкономической деятельностью предприятия / Е.Ю. Трифонова, Ю.В. Приказчикова // Российское предпринимательство. – 2014. – № 7(253). – С. 37-50.
8. Приказчикова Ю.В. Стратегическое управление внешнеэкономической деятельностью примышленных предприятий : дис. ... к.е.н. : 08.00.05 / Приказчикова Юлия Викторовна. – Нижний Новгород, 2014. – 210 с.
9. Мазаракі А. Сучасні тенденції та чинники розвитку зовнішньої торгівлі України / А. Мазаракі, Т. Мельник // Вісник національного торговельно-економічного університету. – 2011. – № 2. – С. 5-14.
10. Совершенствование механизма управления предприятием на основе инновационного причинно-системного подхода [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://universology.info/articles/sneo/309-vs07.
11. Рябенко Л.І. Об'єктно-орієнтоване управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства / Л.І. Рябенко, Б.Б. Любич [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///C:/Users/1/Downloads/VNULPM_2013_769_30%20(2).pdf.
12. Porter M.E. Competitive Strategies. Techniques for Analysis Industries and Competitors / M.E. Porter. – London : The Free Press, 2008. – 396 p.
13. Grant R.M. Contemporary Strategy Analysis / R.M. Grant. – New York, Blackwell, 2010. – 499 p.
14. Harvard business review's 10 must reads on strategy. – United States of America, Harvard Business School Publishing Corporation, 2010. – 266 p.

Снигур Х. А.
Тернопольский национальный экономический университет

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме
В статье рассмотрены особенности инновационного подхода к управлению внешнеэкономической деятельностью предприятия. Предложена концепция управления предприятием, которое выходит на внешние рынки, с использованием инновационного подхода, который позволяет проникнуть в сущность причинно-следственных закономерностей развития и фазовой трансформации процессов системы в новое качество, обеспечивая синергетическое взаимодействие всех структурных подразделений компании и всех ее бизнес-процессов и бесконфликтный переход на качественно новый уровень развития. Осуществлена характеристика процессов формирования инновационной концепции управления.
Ключевые слова: внешний рынок, инновационный подход, система управления, причинно-следственная связь, конкурентоспособность, инновационное управление.

Snigur H. A.
Ternopil National Economic University

INNOVATIVE APPROACH TO THE MANAGEMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES

Summary
In article considered the features an innovative approach to the management of foreign economic activity of the enterprise. Proposed concept of management, which goes to foreign markets using an innovative approach that allows to penetrate the essence of causal patterns of development and phase transformation processes of a new quality, providing a synergistic interaction of all structural divisions of the company and all its business processes and transition without conflicts to a new level. Done characteristic of the formation of innovative management concepts.
Keywords: foreign market, innovation, governance, causation, competitiveness, innovation management.

УДК 338.24.01

Собко О. М.
Тернопільський національний економічний університет

НОВЕЛІЗАЦІЯ ВЕКТОРІВ ПОБУДОВИ МЕХАНІЗМУ КРЕАЦІЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено теоретичні аспекти формування і функціонування механізму креації вартості сучасних підприємств. Запропоновано систему генераторів креації вартості підприємства, розглянутих крізь призму розвитку інтелектуального капіталу. Обґрунтовано принципи побудови та критерії ефективності використання механізму креації вартості підприємства в умовах нової парадигми господарювання.
Ключові слова: інтелектуальний капітал підприємства, креація вартості підприємства, компетенції підприємства, механізм креації вартості підприємства, інтелектуальний портфель підприємства, зрівноважений розвиток.

Постановка проблеми. Зрівноважений розвиток сучасних підприємств, що передбачає інноваційність, екологічність та соціальну відповідальність, базується на політиці, скерованій на формування потенціалу, здатного забезпечити безперервне протікання процесів креації вартості, генерованих інтелектуальним капіталом. Важливість налагодження процесів креації вартості підприємств нині широко обговорюється як у середовищі теоретиків, так і практиків-економістів, адже в умовах економіки знань креація вартості підприємства на основі розвитку інтелектуального капіталу перетворюється на чинник «...доброї конкурентної позиції», вплив якого суттєво посилюють інформаційні технології, економічна глобалізація та регіоналізація [1, с. 5]. Як наслідок, орієнтація на підтримку постійних процесів креації вартості нівелює неминучий вплив компонентів, зумовлених міграцією вартості до ефективніших сфер застосування. Відтак, стає зрозумілим, що креація вартості підприємства на базі інтелектуальних генераторів є складним, комплексним і неминучим процесом, який не може бути організованим спонтанно, а, отже, вимагає опрацювання властивого лише йому механізму функціонування. Усе вищенаведене доводить доцільність вивчення та своєчасність новелізації векторів побудови механізму креації вартості для забезпечення зрівноваженого розвитку підприємства в умовах нової парадигми господарювання, що і є предметом пропонованого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Активізацію теоретико-методологічних домінант дослідження усе частіше спостерігаємо у працях як науковців, так і практиків, що зумовлено посиленням впливу чинників інтелектуального походження на процеси креації вартості, забезпечення конкурентоспроможності та успішності функціонування підприємств в умовах «економіки знань». Однак ці напрацювання представляють переважно загальні особливості процесів креації вартості підприємства, зокрема, Дж. Мактаггарт, П. Контес і М. Манкінс досліджували вплив «імперативу вартості» на створення багатства [2, с. 2, 69–110], а оцінку процесів міграції вартості, їх детермінанти та функціонування у розрізі моделей бізнесу здійснили А. Яблоньскі та А. Які, виділяючи інтелектуальний капітал [3; 4]. Проте дані дослідження не містять опрацьованого механізму креації вартості, розглянутого крізь призму розвитку інтелектуального капіталу.

На сьогодні надзвичайно широкою є панорама досліджень окремих аспектів креації вартості підприємств на основі взаємообумовленості певними модулями інтелектуального капіталу: у сфері людського та структурного капіталів – у Л. Едвінсона, М. Мелоуна, які довели їх вплив на формування ринкової вартості фірми Skandia [5, с. 45; 106]; соціального капіталу – у М. Братніцкого, Я. Стрижини [6], М. Мак-Ілрей [7], А. Лібертовської, базуючись на твердженнях, що «соціальний капітал причетний до творення нової вартості підприємств» [8, с. 88–91, 96]; ринкового капіталу – щодо маркетингу, комунікаційних технологій зв'язків зі споживачами у Т. Дуенінга, Р. Літріха, М. Лєхтера [9, с. 73–75] чи клієнтського капіталу у Т. Долігальского, Н. Халлєндер та М. Кукко [12], або безпосередньо впливу знань про клієнта у Б. Добєґали-Корони [10, с. 341–357, 439–469]; інформаційного капіталу – у Р. Ожеховського [10, с. 391–400] та ін. Зважаючи на результативність цих досліджень, можемо стверджувати про доцільність і беззаперечність впливу складових елементів інтелектуального капіталу на креацію вартості підприємств.

Протягом останніх років помітними є дослідження окремих аспектів функціонування механізму креації вартості підприємства, зокрема, у сфері управління стратегічними ризиками у Л. Фонг-Вунд [11]. Однак ця сфера дослідження, на жаль, не вміщує конкретного механізму креації вартості підприємства, який дозволяв би виявляти її резерви.

Водночас, зважаючи на цінність здійснених вище досліджень, змушені констатувати незавершеність процесів формування механізму креації вартості підприємства, побудованого на основі розвитку інтелектуального капіталу у розрізі його складових модулів, що є надзвичайно важливим резервом підвищення ефективності функціонування сучасних суб'єктів господарювання.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Панорама наукових досліджень дозволяє стверджувати, що імператив креації вартості підприємства в економічній думці з'являється у результаті розвитку концепції управління вартістю і є відносно новітнім та недостатньо дослідженим напрямом сучасних наукових розвідок. Так, ретроспективний погляд на теорію управління вартістю дає підстави констатувати наявність певних прогалин в опрацюванні механізму креації вартості підприємства, принципів його формування та критеріїв ефективності застосування. Віддаючи належне напрацюванням усіх дослідників, зазначимо, що наукові напрацювання, які відображають розвиток теоретико-методологічних аспектів побудови механізму креації вартості підприємства, є своєчасними та доцільними.

Метою статті є представлення авторської моделі побудови механізму креації вартості підприємства, його структуризація, виділення генераторів креації вартості, розглянутих крізь призму розвитку інтелектуального капіталу, та обґрунтування соціально-економічної доцільності його застосування в господарській практиці вітчизняних суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу. Новітня парадигма господарювання ґрунтується на зрівноваженому розвитку підприємств, що вимагає постійного підвищення інноваційності, екологічності сучас-

© Собко О. М., 2015

них виробництв та посилення соціального бізнесу. Важливим напрямом удосконалення управління вартістю нині виступають процеси креації вартості підприємства. У нашому дослідженні пропонуємо дотримуватися погляду на креацію вартості підприємства як постійних в просторі та часі інноваційно-гармонійних процесів інтелектуалізації праці у виробничій, комерційній чи соціальній сферах його функціонування, які дозволяють мінімізувати величину «лакуни вартості».

Рис. 1. Модель креації вартості підприємства Н. Халлєндер, М. Кукко [12, с. 76]

Рис. 2. Інтелектуальні генератори креації вартості підприємства з інноваційною моделлю розвитку

Джерело: власна розробка

Умови нової парадигми господарювання характеризуються посиленням впливу на креацію вартості фактору інтелектуального капіталу, що являє собою сукупність економічних відносин, які виникають між підприємцями та найманими працівниками – власниками індивідуального інтелектуального капіталу щодо пошуку, перетворення, збагачення, дифузії (поширення) і використання знань, генерованих інтелектом, а також розподілу та перерозподілу створеної доданої вартості, що позитивно динамізує процес креації вартості підприємства.

Згідно з нашими міркуваннями, цікавий підхід до представлення аспектів креації вартості, розглянутих з перспективи трьох основних елементів – вартості для клієнта (*customerss value*), ключових компетенцій (*core competencies*) та зв'язків (*relationships*) – продемонстрували Н. Халлєндер та М. Кукко [12, с. 73–78]. Запропонована дослідниками модель креації вартості підприємства (рис. 1) базується на створеній вартості для клієнта, яка, на нашу думку, є елементом ринкового інтелектуального капіталу підприємства.

Принагідно зауважимо, що усі ці процеси відбуваються в межах розвитку ринкового капіталу, який у запропонованій нами моделі виступає складовим елементом колективного інтелектуального капіталу.

Повний склад генераторів креації вартості підприємства, розглянутих крізь призму розвитку інтелектуального капіталу, згідно з нашими міркуваннями, відображатиме рис. 2, що дозволить побудувати механізм креації вартості підприємства, базований на індивідуальному, колективному та соціальному модулях. Відтак, механізм креації вартості підприємства, на нашу думку, являє собою сукупність послідовних фаз і етапів її творення у розрізі складових модулів інтелектуального капіталу.

Так, наприклад, активізація ринкових генераторів креації вартості підприємства, що вивчається в межах концепції маркетингу, зорієнтованого на вартість (*value based marketing*), дозволяє враховувати сферу формування вартості для клієнтів (*customers value*), яка також спричинює синергічний ефект у вигляді вартості *goodwill*. Крім того, у сфері функціонування колективного інтелектуального капіталу ключова роль нині належить генераторам, які дозволяють усувати інформаційну асиметрію шляхом формування модерного інформаційного забезпечення виробничих процесів. Підтримка високого рівня інноваційності підприємства сьогодні ґрунтується на інтелектуальній власності, її структурі, динаміці тощо.

Усвідомлення зміни генераторів креації вартості підприємства змушує до новелізації її механізму шляхом окреслення принципів побудови та визначення критеріїв функціонування. Визначення принципів побудови механізму креації вартості під-

приємства обґрунтуємо, виходячи з інноваційної моделі розвитку, що є базовою на сучасному етапі розвитку економіки. Зважаючи на це, доцільно виділити низку таких принципів побудови механізму креації вартості підприємства, беручи до уваги пріоритетність цінностей:

– науковості – гарантуватиме базування на новітніх наукових досягненнях, що набуває надзвичайної актуальності в умовах «економіки знань», забезпечуючи швидкість прийняття правильних рішень;

– креативності – розширить застосування творчих підходів при побудові та створенні інтелектуального портфеля на підприємстві; латеральних напрямів аналізу даних, завдань, проблемних ситуацій, що загалом дозволяє вийти на альтернативні та новаторські підходи для забезпечення успішного функціонування суб'єкта господарювання;

– гнучкості – забезпечить швидкість реагування на зміни, які виступають важливим атрибутом оточення, де функціонує сучасне підприємство;

– соціальної відповідальності – дозволить утримувати високий рівень вартості *goodwill* підприємства, яка на сьогодні є ключовим генератором креації вартості інтелектуального походження для відомих світових фірм.

У свою чергу, забезпечення ефективності застосування механізму креації вартості підприємства на основі розвитку інтелектуального капіталу цілком логічно вимагає його базування на основі врахування двох основних критеріїв:

– мінімізації витрат від функціонування (minв), що виступає в якості обґрунтування економічної ефективності;

– максимізації корисностей для власників, працівників, клієнтів і інших контрагентів, а також оточення (*maxк*), що є відповіддю на вимоги соціальної доцільності.

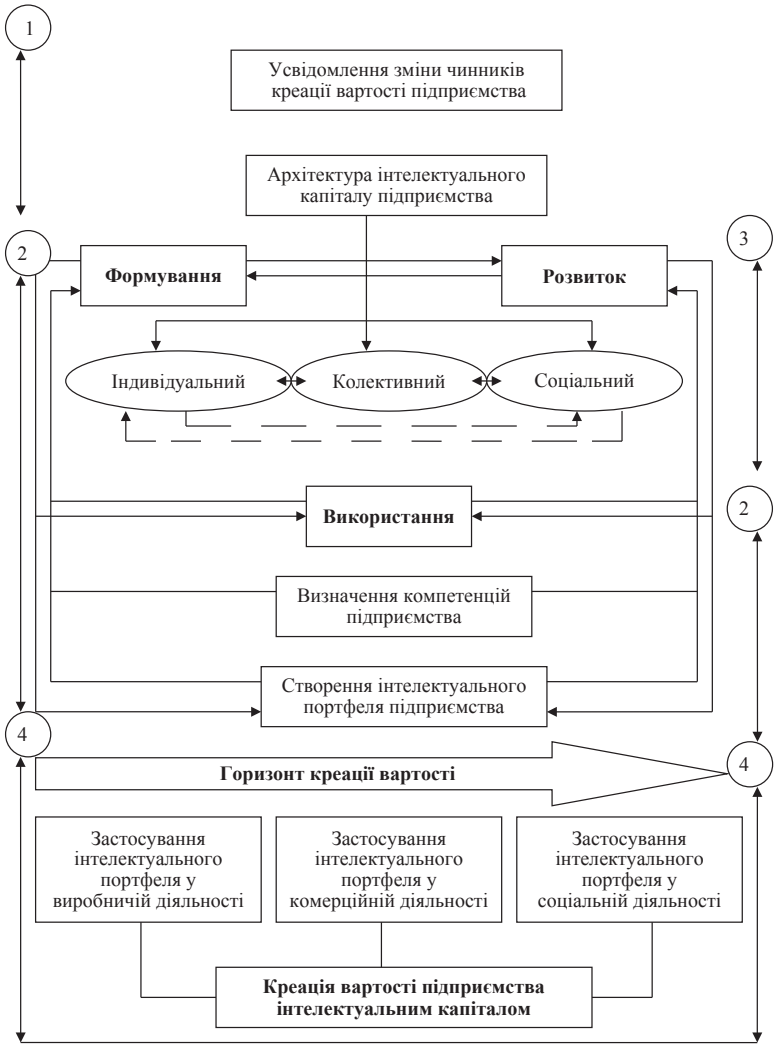
Враховуючи те, що емпіричні дослідження підтверджують підвищення ролі інтелектуального чинника в забезпеченні високих темпів зростання ринкової вартості відомих світових фірм, які спостерігаємо протягом останнього часу, можемо припустити, що креація вартості підприємства також буде визначатися позитивною динамікою його функціонування. Цю закономірність можна вважати проявом того, що креація вартості підприємства на основі розвитку інтелектуального капіталу спроможна попереджати ймовірність виникнення негативних наслідків існування перманентного ринкового оточення, підґрунтя яких знаходиться в процесах «міграції вартості» в напрямі до більш привабливих, інноваційних, а в кінцевому результаті – конкурентоспроможніших суб'єктів господарювання.

Вважаємо, що підґрунтям для побудови механізму креації вартості підприємства повинен стати розвиток інтелектуального капіталу, зумовлений вимогами сучасних умов господарювання. У запропонованому нами механізмі креації вартості підприємства (рис. 3) вихідним елементом є усвідомлення зміни її генераторів, спричинених більш прийнятними умовами сучасної парадигми господарювання, зокрема, глобалізацією, зменшенням впливу матеріальних, енергетичних, фінансових чинників, інформатизацією господарського та суспільного життя тощо.

Примітно, що такий підхід неодмінно приводить до розуміння того, що нині головним джерелом креації вартості виступає інтелектуальний капітал, зважаючи на притаманні йому швидші, порівняно з матеріальними, можливості до самозростання.

Головною причиною такого стану речей є зростаючі можливості підвищення продуктивності праці на базі її інтелектуалізації, адже саме модерні інформаційні технології на сьогодні дозволяють суб'єктам швидко поширювати ключовий виробничий ресурс – знання, нівелюючи, таким чином, вплив критерію обмеженості цього ресурсу виробництва. Крім того, однакові знання як ресурс дозволяють формувати різні компетенції у суб'єктів господарювання, перетворюючи останніх у сучасний конкурентний чинник. Таким чином, усі суб'єкти ринку стають однотипно зацікавленими у дифузії знань, оскільки це не знижує їх конкурентоспроможності.

Зростання впливу інтелектуального капіталу на креацію вартості підприємства можна вважати характерною ознакою забезпечення зрівноваженого розвитку сучасних суб'єктів господарювання, що



* **Примітка:** 1 – фаза дослідження; 2 – фаза освоєння; 3 – фаза інвестування; 4 – фаза креації вартості

Рис. 3. Механізм креації вартості підприємства на основі розвитку інтелектуального капіталу

Джерело: власна розробка

схиляє до виділення поряд з економічними (прибуток, рівень інвестицій, конкурентоспроможність) і соціальних (витрати на інформаційно-комунікаційні технології, визначення каталогу цінностей, формування артефактів та проінноваційної організаційної культури) генераторів креації вартості підприємства.

Такий підхід вимагає виділення в архітектурі інтелектуального капіталу трьох блоків – формування, розвитку і використання, що додатково зумовлюється ще й різними фазами функціонування, а також особливостями економічної діагностики. Так, оцінка стану інтелектуального капіталу буде здійснюватися у сфері його формування, динаміки – у сфері розвитку, а ефекти креації вартості можна проаналізувати як кінцевий результат ефективності його використання.

У свою чергу, усвідомлення переваги інтелектуальних генераторів креації вартості пояснює доцільність структуризації інтелектуального капіталу шляхом виділення в його структурі трьох основних груп – індивідуального, колективного та соціального (рис. 3). Необхідність такого поділу пояснюється також особливостями планування витрат і визначення співвідношення їх будови для знаходження оптимальних меж розподілу.

Якщо формування інтелектуального капіталу, яке базується на основі економічної діагностики, здійснюється на фазах дослідження й освоєння, то його розвиток забезпечується на фазах дослідження та інвестування. При цьому доцільність врахування результатів діагностики при формуванні інтелектуального капіталу підприємства випливає із економічних цілей здійснення підприємницької діяльності, адже в умовах нестабільності та турбулентності оточення, що зумовлює появу високого рівня невизначеності, саме отримання високих економічних ефектів, які пропонуємо розглядати в якості кінцевих результатів функціонування індивідуального та колективного інтелектуального капіталів, а також синергічних, дозволяє уникати стагнації, попереджати банкрутство та ліквідацію підприємства.

Однак нинішні дискусії науковців усе більше спрямовані на доцільність врахування не лише економічних, а й соціальних генераторів креації вартості підприємства. Сучасна парадигма господарювання, яка характеризується переміщенням акцентів у бік соціуму, змушує науковців та економістів-практиків шукати вектори гармонізації інтересів бізнесового, публічного та громадського секторів, що відображається виділенням соціальних цілей підприємства, адже підвищення соціальної відповідальності бізнесу виступає невід'ємним генератором креації вартості підприємства шляхом створення його позитивного іміджу, формування лояльності клієнтів і стабільної клієнтської бази, довіри контрагентів та відбувається завдяки розвитку соціального інтелектуального капіталу. Зауважимо, що, незважаючи на яскраво виражену соціалізацію економічного поступу, однаково неконструктивними рішеннями є нівелювання пріоритетності економічних цілей в практиці креації вартості підприємств і неврахування соціальних цілей.

У науковому термінологічному полі на поняття «організаційної компетентності як комбінації організаційних ресурсів і процесів, які лежать в основі стійких конкурентних переваг» (*organizational competence*) натрапляємо у 2001 р. у праці науковця М. Левіса – при розробці нових продуктів чи процесів [13, с. 190]. У 2004 р. В. Таатіл уточнив дане тлумачення і визначив як «внутрішню здатність організації... залежно від конкретної ситуації – певної комбінації індивідуальних, структурних та засобових – досягати можливостей впливати на здатність виконувати цільові завдання» [14, с. 4]. Дослідник виділяє індивідуальні та організаційні атрибути компетенцій. Цікаво, що у їх площині помітними є домінанти інтелектуального капіталу, зокрема, в першій групі – це «креативність, інтелект, знання і навички, поведінкові риси, мотивація, зобов'язання і комунікаційні можливості, а в другій – «керівні принципи, організаційні процеси, організаційна культура, знання, управлінський досвід, організаційне навчання, інформаційні системи та інформаційні технології і виробниче середовище» [14, с. 30–66]. Власне, аналізуючи думки економіста, приходимо до розуміння, що запропоновані елементи відповідають, згідно з нашою структуризацією інтелектуального капіталу підприємства, відповідно індивідуальному, колективному та соціальному капіталам.

Принагідно зауважимо, що саме «система Тейлора» дозволила у 2000 р. К. Аладжоцджарві та Г. Тікканен доводити залежності між вартістю для клієнта та ключовими компетенціями, представляючи останніх як «вартість, за яку клієнти готові заплатити» [15]; Л. Прусаку у 2001 р. пропонувати в межах концепції менеджменту знань розглядати останніх в якості потенціалу для досягнення успіху, а компетенції – пов'язувати з продуктивністю [16, с. 185–206]; Р. Санчесу в 2002 р. – акцентувати увагу на управлінських компетенціях (*managerial competences*) та позитивному впливі знань і компетенцій на якість стратегічного управління на підприємстві[17, с. 172].

Зважаючи на предмет нашого дослідження, можемо стверджувати, що коли йдеться про креацію вартості підприємства, то логічно буде послуговуватися поняттями капіталу знань і капіталу компетенцій, оскільки їх фундаментальною основою є властивість до самозростання. Саме ідентифікація капіталу компетенцій підприємства, згідно з нашими міркуваннями, забезпечить повне використання потенціалу до креації вартості. Отже, виділення компетенцій в окремий блок механізму креації вартості підприємства є важливим кроком, який дозволить ідентифікувати її інтелектуальні чинники та створить нові резерви її активізації, що в результаті забезпечить ймовірність зменшення «лакун вартості».

У запропонованому авторському механізмі креації вартості підприємства акцентуємо увагу на ключовому значенні побудови якісного інтелектуального портфеля, що являє собою сукупність інтелектомістких пропозицій, структурованих за певними параметрами та визначеними на певну дату. На основі аналізу фахової літератури та практики відомих успішних фірм у площині інтелектуального портфеля підприємства пропонуємо виділити такі елементи:

– портфель марок, що зумовлено доведеною у численних дослідженнях необхідністю створення вартості для клієнта;

– портфель інтелектуальної власності, доцільність виділення якого визначається перевагами інноваційних моделей розвитку сучасних підприємств;

– портфель інтелектомістких товарів, у тому числі екологічно-чистої продукції.

Крім того, конструкція механізму креації вартості не була б повною без чіткого окреслення компетенцій підприємства, які посилюють його репутацію серед працівників (у тому числі потенційних), наочно представляючи якісний показник зайнятості (EQ). Такий підхід, у свою чергу, дозволяє забезпечувати конкурентоспроможність індиві-

дуального інтелектуального капіталу підприємства шляхом утримання стабільної пропозиції праці з боку найкращих фахівців.

Отже, запропонований механізм креації вартості підприємства базується на припущенні, що його фундаментальною основою є формування, розвиток і використання інтелектуального капіталу, представленою у розрізі його структурних елементів – індивідуального, колективного та соціального. При цьому наголошуємо, що доцільність розмежування вказаних параметрів пояснюється особливостями планування витрат і їх співвідношення з компетенціями підприємства. Відтак, тут закінчуються фази інвестування і освоєння інтелектуального капіталу, логічним завершенням яких, на наше переконання, виступає створення інтелектуального портфеля і визначення компетенцій підприємства.

Висновки і пропозиції. Доцільність розгляду капіталу компетенцій як важливого чинника креації вартості підприємства є аргументованою у закордонних дослідженнях економістів. Однак, на жаль, у практиці господарювання вітчизняних підприємств ця тематика є недостатньо дослідженою, що суттєво обмежує потенційні можливості забезпечення конкурентоспроможності та успішного функціонування. Логічним завершенням фаз інвестування і освоєння інтелектуального капіталу виступає створення інтелектуального портфеля, вміст якого визначається якісною характеристикою капіталу компетенцій підприємства. Розроблений нами механізм креації вартості підприємства дозволяє зважати на аспекти «міграції вартості», нівелюючи вплив ймовірності її деструкції, що виникають унаслідок упущень у розвитку інтелектуального капіталу та кристалізуючи вектори зростання на рівні підприємства й оточення. Аргументуючи успішність функціонування механізму креації вартості підприємства, зауважимо на важливості формування прогресивного, відкритого та інноваційно-налаштованого менеджерського корпусу, спроможного організувати його на базі розвитку інтелектуального капіталу. Вирішення вказаних проблем вимагає активізації наукових розвідок у цій сфері, що дозволить скерувати вітчизняні суб'єкти господарювання на модель зрівноваженого розвитку, підвищити їх транспарентність, інвестиційну привабливість та конкурентоспроможність шляхом споглядання на процеси креації вартості підприємства через призму інтелектуальних генераторів.

Список літератури:

1. Siudak D. Pomiar procesów migracji wartości przedsiębiorstw na polskim rynku kapitałowym / Dariusz Siudak. – Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck, 2013. – 344 s. – (Seria Finanse).
2. McTaggart J. The Value Imperative: Managing for Superior Shareholder Returns / James M. McTaggart, Peter W. Kontes, Michael C. Mankins. – New-York: The Free Press, 1994. – 367 p.
3. Jabłoński A. Cykl życia wartości przedsiębiorstw wobec kondycji modelu biznesu / Adam Jabłoński, Marek Jabłoński. // Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie. – 2013. – № 4. – S. 57–63.
4. Jaki A. Wycena i kształtowanie wartości przedsiębiorstwa / Andzrej Jaki. – Wydanie IV poszerone. – Kraków: Oficyna a Wolters Kluwer business, 2008. – 199 s.
5. Edvinsson L. Kapitał intelektualny. Poznaj prawdziwą wartość swego przedsiębiorstwa odnajdując jego ukryte korzenie / Leif Edvinsson, Michael Malone; [Przekład Monika Marcinkowska] – Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, – 2001. – 150 s. – (Seria Przedsiębiorczość).
6. Przedsiębiorczość i kapitał intelektualny / [Praca zbiorowa pod red. Mariusza Bratnickiego, Janusza Stryżyny; współ. aut. Kamiły Butrym, et. al.]. – Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, 2001. – 205 s. – (Seria: Prace Naukowe akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego w Katowicach).
7. McElroy M. W. Social innovation capital / Mark W. McElroy // Journal of Intellectual Capital. – 2002.– Vol. 30. – № 1. – P. 30–39 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.emeraldinsight.com/journals.htm/journals.htm?issn=1469-1930&volume=3&issue=1&articleid=883948&show=pdf.
8. Libertowska A. Kapitał społeczny w zarządzaniu wartością przedsiębiorstwa. Wybrane aspekty / Anżelika Libertowska. // Economics and Managament, 2014, – № 2. – S. 85–96.
9. Duening N. T. Technology Entrepreneurship: Creating, Capturing, and Protecting Value / Thomas N. Duening, Robert A. Lisrich, Michael A. Lechter. – Amsterdam: Published by Elsevier Inc., 2010. – 562 p.
10. Strategia Lizbońska a zarządzanie wartością / [Andrzej Drwiłło, Małgorzata Wróblewska, Dorota Czykier-Wierzba i in.]; red. Leszek Pawłowicz. – Warszawa: CeDeWu, 2006. – 529 [1]s.
11. Foong-Woon Lai. Empirical Examination of Enterprise Risk Management's Value Creation Mechanism / Lai Foong-Woon. // WSEAS Transaction of Business end Economics. – 2015. – Vol. 12. – P. 111 – 123 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wseas.org/multimedia/journals/economics/2015/a225707-364.pdf.
12. Hellander N. A Value-Creating Network Analysis from Software Business / Nina Hellander, Marianne Kukko. // International Journal of Management and Marketing. – 2009. – Vol. 2. – № 1. – P. 73–88.
13. Lewis A. M. Success, Failure and Organizational Competence: a Case Study of the New Product Development Process / Michael A. Lewis. // Journal of Engineering and Technology Management. – 2001. – Vol. 18. – № 2. – P. 185–206.
14. Taatila V. The Concept of the Organizational Competence – a Foundational Analysis / Vesa Taatila [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://jyx.jyu.fi/dspace/bitstream/handle/123456789/13248/9513917185.pdf?se.
15. Alajoutsijдrvi K. Competence-Based Business Process within Industrial Networks. A Theoretical and Empirical Analysis / Kimmo Alajoutsijдrvi, Henrikki Tikkanen. // Advance in Business Marketing and Purchasing. – 2000. – Vol. 9. – P. 1–49.
16. Prusak L. Where did Knowledge Management Come from? / Laurence Prusak. // IBM Systems Journal. – 2001. – Vol. 40. – № 4. – P. 1002–1007. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://old.disco.unimib.it/simone/tca/prusak.pdf.
17. Sanchez R. Knowledge Management and Organizational Competence / Ron Sanchez, Yasmin Merali, Johan Stein [Edited by Ron Sanches]. – New-York: Oxford University Press, 2001. – 254 p.

Собко О. Н.
Тернопольский национальный экономический университет

НОВЕЛИЗАЦИЯ ВЕКТОРОВ ПОСТРОЕНИЯ МЕХАНИЗМА КРЕАЦИИ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме
Исследованы теоретические аспекты формирования и функционирования механизма креации стоимости современных предприятий. Разработана система генераторов креации стоимости предприятия, рассмотренных через призму развития интеллектуального капитала. Обоснованы принципы построения и критерии эффективности использования механизма креации стоимости предприятия в условиях новой парадигмы хозяйствования.
Ключевые слова: интеллектуальный капитал предприятия, креация стоимости предприятия, компетенции предприятия, механизм креации стоимости предприятия, интеллектуальный портфель предприятия, устойчивое развитие.

Sobko O. M.
Ternopil National Economic University

AMENDMENT OF VECTORS BUILDING OF AN ENTERPRISE VALUE CREATION MECHANISN

Summary
The theoretical aspects of formation and functioning of enterprise value creation mechanism were investigated. The system of producers of enterprise value creation investigated from the point of view of intellectual capital development was proposed. The principles of forming and performance criteria of enterprise value creation mechanism have been proved in the conditions of new paradigm of management.
Keywords: enterprise intellectual capital, enterprise value creation, enterprise competencies, enterprise value creation mechanism, enterprise intellectual portfolio, sustainability development.

УДК 337.43:633.85

Токарчук Д. М.
Вінницький національний аграрний університет

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА РІПАКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Використано системний підхід до вирішення питань ефективності виробництва ріпаку. Запропоновано напрями вдосконалення менеджменту ефективності виробництва культури в умовах підприємства. Очікувані результати впровадження включають покращення натуральних і вартісних показників ефективності виробництва.
Ключові слова: ріпак, ефективність, менеджмент ефективності, собівартість, якість.

Постановка проблеми. Ріпак є важливою енергетичною культурою, яка широко використовується для виробництва біопалива. На жаль, в нашій державі цю культуру вирощують переважно на експорт, що пояснюється високими закупівельними цінами та введенням акцизу на біодизель, вироблений в межах держави. Зважаючи на високий попит на ріпак на зовнішніх ринках, в Україні площі посіву під цією культурою є досить значними – 0,8–0,9 млн. га. Подальше нарощення виробництва необхідно здійснювати не екстенсивним, а інтенсивним шляхом, оскільки збільшення площі посіву призведе до порушення раціональних сівозмін та втрати родючості ґрунтів. Перед українськими підприємствами постало нагальне питання збільшення ефективності виробництва ріпаку з застосуванням новітніх технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням виробництва ріпаку присвячені роботи багатьох науковців, серед яких Ю. Гаркавенко, С. Кандул, С. Концеба О. Маслак, І. Марков, Н. Міщенко, Б. Оверченко, В. Олійник та ін. Серед іноземних авторів слід згадати M. Firrisa, G. Rice, JR. Reynolds, R. Renner та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У великій кількості публікацій, присвячених виробництву ріпаку, в основному розглядається питання організації виробництва з точки зору технології або оцінюється сучасний стан виробництва ріпаку в Україні і в світі. Натомість потребують розробки і систематизації заходи, що забезпечать прибуткове та високорентабельне виробництво культури в умовах підприємства з врахуванням існуючих резервів підвищення ефективності.

Метою статті є розробка напрямів вдосконалення управління ефективністю виробництва ріпаку, що включають різноманітні заходи в розрізі діяльності підприємства, що дасть змогу підвищити ефективність галузі.

Виклад основного матеріалу. Менеджмент ефективності діяльності підприємства і виробництва окремих видів продукції розглядається науковцями з різних точок зору. Для визначення функціонального змісту управління ефективністю науковцями пропонується використовувати розповсюджене виокремлення спеціальних функцій управління [1, с. 52]. Використовуючи такий підхід, управління ефективністю діяльності можна розглядати як одну зі спеціальних функцій управління, пов'язану з управлінням господарсько-фінансовою діяльністю підприємства.

© Токарчук Д. М., 2015

Більш обгрунтованим є розгляд менеджменту ефективності як системи, яка складається з ряду підсистем (напрямів), відповідно до функціональних сфер діяльності підприємства, згідно підходу, запропонованому А.В. Куценко [2, с. 24] Відповідно до системного підходу, для реалізації потенціалу ефективності виробництва ріпаку сільськогосподарськими підприємствами доцільно застосовувати заходи в розрізі різних сфер діяльності підприємства, які прямо чи опосередковано впливають на результативність виробництва (рис. 1).

До основних напрямів вдосконалення менеджменту ефективності виробництва ріпаку слід віднести:

1) управління ресурсами;
2) управління процесом виробництва;
3) управління реалізацією продукції;
4) управління якістю продукції.

Основна мета першого напрямку – управління ресурсами – це підвищення ефективності використання ресурсів, що застосовуються для виробництва ріпаку, різними шляхами. Оцінка впливу заходів щодо підвищення ефективності використання ресурсів визначається показниками ефективного використання кожного виду ресурсів.

Серед матеріальних ресурсів, що використовуються при виробництві ріпаку, вагому частку займають основні засоби. В цілому сукупність резервів покращення використання основних засобів підприємства може бути поділена на дві великі групи:

- технічне вдосконалення засобів праці;
- збільшення тривалості роботи машин та обладнання (рис. 2).

Особливе значення для підвищення ефективності виробництва ріпаку має раціональне використання машинно-тракторного парку за рахунок збільшення змінного і річного виробітку, підвищення ефективності і якості механізованих робіт на основі раціонального співвідношення силових і робочих машин, забезпечення їх комплексності і комплектності.

Для досягнення цього підприємству доцільно брати у лізинг або орендувати передову сільськогосподарську техніку, яка одночасно виконує декілька операцій за один прохід. Це дасть змогу не тільки зменшити витрати на амортизацію та ремонти, а й значно зменшити витрати паливно-мастильних матеріалів, а через це – здешевити виробництво продукції ріпаківництва.

Підвищення ефективності використання оборотних засобів при виробництві ріпаку передбачає оптимізацію витрат на паливно-мастильні матеріали, добрива, насіння тощо. Мінеральні добрива є однією з визначальних складових матеріальних ресурсів, необхідних для досягнення високих урожаїв ріпаку. Доведено, що витрати на їх придбання

Рис. 1. Напрями вдосконалення менеджменту ефективності виробництва ріпаку

Джерело: розроблено автором

Рис. 2. Напрями покращення управління основними засобами для підвищення ефективності виробництва ріпаку в підприємстві

Джерело: узагальнено автором

і використання значно менші, ніж дохід, одержаний від реалізації додаткового врожаю цієї культури. Використання нової техніки дасть змогу економити паливно-мастильні матеріали і, відповідно, витрати на них.

Вдосконалення управління фінансовими ресурсами передбачає суворе дотримання режиму економії при використанні фінансових ресурсів у процесі виробництва ріпаку. Практика переконує, що в підприємствах, де контролюється економне використання матеріально-грошових засобів, значно зменшуються витрати на одиницю продукції.

Управління трудовими ресурсами також відіграє значну роль у підвищенні ефективності виробництва ріпаку. Варто зазначити, що вирощування ріпаку потребує порівняно невеликих затрат праці, до того ж у періоди з найменшим напруженням сільськогосподарських робіт. Введення у сівозміну озимого ріпаку сприяє практично рівномірному розподілу використаних трудових ресурсів протягом періоду весна – осінь, за винятком тільки одного місяця – травня. Це пов'язано з тим, що такі технологічні операції, як висів озимого ріпаку та збирання врожаю, за термінами відбуваються раніше, ніж озимих зернових культур (пшениці та ячменю), що дає змогу уникнути «піків» використання трудових ресурсів, а разом з тим зменшується напруга використання збиральної техніки [3, с. 7].

Для підвищення ефективності виробництва ріпаку необхідним є створення системи стимулювання персоналу та необхідних соціальних умов для його діяльності. Якщо раніше мотивація персоналу здійснювалася лише через удосконалення системи організації та оплати праці, то тепер вона відбувається також і через залучення персоналу до процесу діяльності, самоствердження, самовираження, успіху. Таким чином, персонал має розглядатися вже не тільки як економічний ресурс, але і як потенціал, джерело розвитку певного підприємства та засобом підвищення ефективності функціонування окремих галузей, в т. ч. і ріпаківництва. Трудова мотивація стає активною частиною в процесі формування механізму управління, а вміння використовувати інтелектуальний потенціал певного підприємства перетворюється на першочергове завдання, одну із найбільш привабливих сфер діяльності механізму управління виробництвом продукції [2, с. 40].

Важливим напрямом вдосконалення менеджменту ефективності виробництва ріпаку є покращення власне процесу виробництва цієї сільськогосподарської культури. Цей напрям передбачає низку заходів (рис. 3).

Важливим для збільшення ефективності виробництва ріпаку в умовах господарства є вибір оптимальної технології для вирощування з подальшим формуванням сівозміни, що може дати кращий економічний ефект.

Фактори інтенсивної технології виробництва ріпаку є досить різноманітними (рис. 4). Проте лише їх комплексне застосування дозолить максимізувати прибутковість галузі.

Основні складові інтенсивної технології вирощування озимого ріпаку полягають у наступному:

- вирощування районованих високопродуктивних безерукових і низькоглюкозинолатних «00» сортів і гібридів ріпаку, які характеризуються груповою стійкістю до найбільш поширених хвороб і шкідників. На рослинах таких сортів інкубаційний період захворювання подовжений, а плодоношення патогенів – недорозвинене. Хімічна обробка посівів в окремих випадках виключається, а у разі проведення – у незначних масштабах. Використання стійких сортів не тільки заощаджує витрати на пестициди, але й, що найважливіше, – відвертає небезпеку забруднення навколишнього середовища та продуктів урожаю токсичними речовинами. У сільськогосподарських підприємствах рекомендується вирощувати кілька «00» сортів ріпаку, які мають генетичні відмінності щодо стійкості проти хвороб. Це дає можливість продовжувати строки сортозміни внаслідок повільнішого утворення нових вірулентних рас патогенів;
- сівбу проводити лише високоякісним насінням високих репродукцій районованих безерукових і низькоглюкозинолатних сортів ріпаку в оптимальні строки для конкретної грунтово-кліматичної зони;
- агробіологічне обґрунтування розміщення ріпаку в сівозмінах після найкращих попередників і оптимальних строків щодо його повернення на попереднє поле;
- дотримання просторової ізоляції між окремими сортами ріпаку та іншими культурами;
- застосування обґрунтованих зональних систем основного і передпосівного обробітку ґрунту залежно від його стану та забур'яненості;
- забезпечення рослин елементами мінерального живлення під запрограмований урожай;
- використання спеціалізованого комплексу сучасних сільськогосподар-

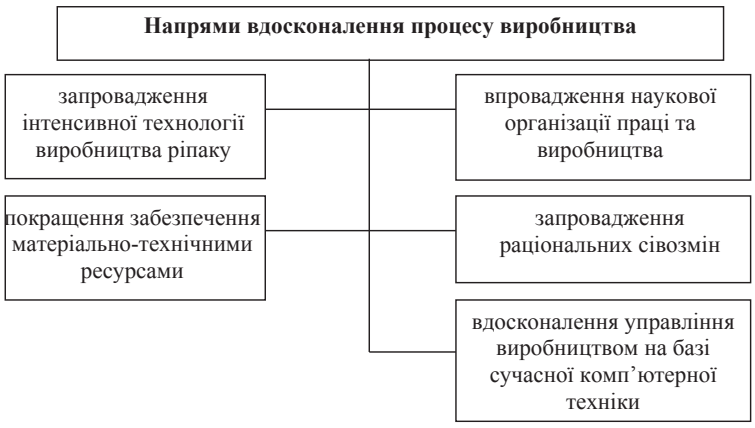


Рис. 3. Напрями вдосконалення процесу виробництва ріпаку на підприємстві

Джерело: узагальнено автором

Рис. 4. Фактори інтенсивної технології виробництва озимого ріпаку

Джерело: узагальнено автором

ських машин для якісного виконання всіх робіт в оптимальні строки;

- запровадження інтегрованої системи захисту ріпаку від шкідників, хвороб і бур'янів;
- суворе дотримання технологічної дисципліни при вирощуванні озимого та ярого ріпаку [4].

Вибір найбільш раціональних сівозмін для господарства певного виробничого напряму залежить від особливостей ґрунтів, рельєфу території, організаційно-господарських та інших чинників. Але в кінцевому результаті велике значення має економіко-енергетична оцінка найбільш ефективних сівозмін. Вона показує, наскільки забезпечує сівозміна максимальний вихід продукції при найменших витратах праці та засобів, як окупаються витрати на виробництво продукції тощо. Такий підхід до сівозміни нині дуже актуальний.

Ріпак досить вибагливий до земельних ресурсів. Він потребує родючих ґрунтів із задовільною водо- і повітропроникністю, нейтральною або слабокислою реакцією ґрунтового розчину. Доведення ґрунту до відповідних вимог потребує додаткових витрат матеріальних ресурсів (вапнякового борошна, відповідних технічних засобів, паливно-мастильних матеріалів тощо). Раціональне розміщення посівів ріпаку в сівозмінах з максимальним насиченням зерновими культурами компенсує ці витрати [5]. При вирощуванні ріпаку попередники по-різному впливають на економічні показники виробництва. З'ясовано, що розміщення озимого ріпаку по гороху порівняно з вирощуванням озимого ріпаку з попередником озимих зернових сприяє зменшенню на 1 га посіву затрат праці на 0,36 люд.-год, мінеральних добрив – на 148,5 грн., засобів захисту рослин – на 67,49 грн. [3, с. 7].

Наступною складовою покращення менеджменту ефективності виробництва ріпаку є управління реалізацією продукції. Для підвищення ефективності реалізації ріпаку підприємствам важливо збувати продукцію за найкращими цінами. В сучасних умовах цього можна досягти при реалізації продукції за кордон. Головною перешкодою реалізації ріпаку безпосередньо до країн ЄС, які є головними імпортерами цього виду продукції, є відсутність сертифіката якості продукції та налагоджених зв'язків з закордонними партнерами.

Для підвищення ефективності реалізації ріпаку важливим є:

- проведення маркетингових заходів, що забезпечать ефективність реалізації;
- сертифікація продукції для реалізації за кордон;
- налагодження зв'язків з потенційними покупцями продукції.

Ще одним напрямом вдосконалення менеджменту ефективності виробництва ріпаку на біодизель є управління якістю продукції. Сьогодні одним з визначальних факторів, що стримують розвиток ріпаківництва в Україні, є низька якість продукції, що залежить, головним чином, від вибору сорту.

Роль сорту, як фактора ефективного виробництва ріпаку, в рівній мірі велика як при екстенсивному, так і при інтенсивному землеробстві. В першому випадку головною особливістю сорту є стійкість проти несприятливих умов вирощування; в другому – здатність перетворювати потенційну родючість ґрунту в ефективну і тим самим забезпечувати стабільно високий збір (урожай) якісної продукції [6].

Збільшення урожайного потенціалу і якості ріпаку здійснюється створенням нових, безерукових сортів, вміст ерукової кислоти в насінні яких становить не більше 2%, із морфологічно однорідним стеблостоєм; підвищенням крупності насіння, стійкості його до осипання, полягання рослин і посухи; високою резистентністю до захворювань. Щорічно в нашій державі реєструють нові сорти, адаптовані до наших кліматичних умов, що дають гарні врожаї і високу якість продукції (табл. 1).

Таблиця 1

Нові сорти ріпаку, придатні для вирощування в Україні

Назва сорту	Рік реєстрації	Рекомендована зона для вирощування
Альбатрос	2014	Лісостеп, Полісся
Артога	2014	Лісостеп, Полісся
Аватар	2014	Лісостеп, Полісся
Бенефіт	2014	Степ, Лісостеп, Полісся
Беньямін	2013	Лісостеп, Полісся
ГКХ 0224	2013	Лісостеп, Полісся
Гладіус	2014	Лісостеп, Полісся
ДК Екстрон	2013	Степ, Лісостеп, Полісся
Династі	2014	Степ, Лісостеп, Полісся
Елмер КЛ	2014	Лісостеп, Полісся
МАРАФОН	2014	Лісостеп, Полісся
Педро	2014	Лісостеп, Полісся
Рекорді	2014	Лісостеп, Полісся
Фрідолін	2013	Лісостеп, Полісся
Шерпа	2013	Степ, Лісостеп, Полісся

Джерело: [7]

Висновки і пропозиції. Підвищення ефективності галузі ріпаківництва є стратегічно важливим напрямом для нашої держави з огляду на роль ріпаку в забезпеченні прибутковості сільського господарства.

Використання запропонованих напрямів управління ефективністю дасть змогу покращити натуральні і вартісні показники ефективності виробництва ріпаку в умовах сільськогосподарських підприємств. Потрібно пам'ятати, що сукупне їх використання дасть синергічний ефект, тобто більший, ніж арифметична сума окремих ефектів.

Список літератури:

1. Салига К.С. Ефективність господарської діяльності підприємств / К.С. Салига. – Запоріжжя : ЗЦНТЕІ, 2005. – 180 с.
2. Куценко А.В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України : [монографія] / А.В. Куценко. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 205 с.
3. Концеба С.М. Організація ресурсного забезпечення виробництва і переробки насіння ріпаку в регіоні : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / С.М. Концеба. – Київ, 2011. – 20 с.
4. Марков І. Інтенсивна технологія вирощування ріпаку / І. Марков // Агробізнес сьогодні. – 2011. – № 10(209) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.agro-business.com.ua/plus-dodatok/439-intensyvna-tekhnologiia-vyroschuvannia-ripaku.html.
5. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо оптимального співвідношення сільськогосподарських культур у сівозмінах різних ґрунтово-кліматичних зон України // Приватний практик : [інформ.-правовий довід.] [Електронний ресурс]. – 1- електрон. опт. диск. – Систем. вимоги : Windows 98/ME/NT 4.0/2000/XP/Vista.

6. Музафаров Н., Манько К. Вирощування урожайного ріпаку / Н. Музафаров, К. Манько // Агробізнес сьогодні. – 2012. – № 13(226) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.agro-business.com.ua/agronomiia-siogodni/1159-vyroschuvannia-urozhainogo-ripaku.html.
7. Державний реєстр сортів рослин, придатних для вирощування в Україні в 2014 році // Державна та ветеринарна служба України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vet.gov.ua/sites/default/files/ReestrEU-2014-06-16.pdf.

Токарчук Д. М.
Винницкий национальный аграрный университет

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА РАПСА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Резюме
Использован системный подход к решению вопросов эффективности производства рапса. Предложены направления совершенствования менеджмента эффективности производства культуры в условиях предприятия. Ожидаемые результаты внедрения включают улучшение натуральных и стоимостных показателей эффективности производства.
Ключевые слова: рапс, эффективность, менеджмент эффективности, себестоимость, качество.

Tokarchuk D. M.
Vinnitsa National Agrarian University

DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF MANAGEMENT OF RAPESEED PRODUCTION EFFICIENCY ON ENTERPRISE

Summary
System approach to the decision of questions of rapeseed production efficiency is used. Directions of improvement of management of culture production efficiency in the conditions of enterprise are offered. The expected results of introduction include the improvement of natural and cost indexes of production efficiency.
Keywords: rapeseed, efficiency, management of efficiency, prime price, quality.

УДК 659.235:007:631.1

Харченко В. В.
Національний університет біоресурсів і природокористування України

ДОРАДЧА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Досліджено теоретичні основи формування системи інформаційно-консультаційного забезпечення сільськогосподарських товаровиробників. Визначено види консалтингових послуг та частку консалтингового бізнесу у ВВП країн Європи. Встановлено чинники, що стримують ефективний розвиток інформаційно-консультаційного забезпечення в Україні. Спрогнозовано кількість наданих консультаційних послуг в Україні до 2018 р.
Ключові слова: інформація, інформаційно-консультаційне забезпечення, дорадництво, консультування, прогнозування.

Постановка проблеми. Нині здійснення підприємницької діяльності відбувається в складних економічних умовах. З метою ефективного управління аграрними формуваннями керівники повинні застосовувати різні методи, на основі яких приймати науково-обґрунтовані рішення в умовах ризиків та невизначеності. За даних умов важлива роль належить інформаційно-консультаційним (дорадчим) службам. Саме інформаційно-консультаційне забезпечення, що об'єднує освіту, науку та виробництво, сприяє ефективному поширенню достовірної та релевантної інформації і знань, що, в свою чергу, забезпечує підвищення рівня економічної ефективності аграрного підприємництва. Це зумовлює необхідність посилення уваги до даного питання та обумовлює актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичним питанням функціонування та ефективного розвитку інформаційно-консультаційної діяльності в аграрному підприємництві присвячені наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених: М.Ф. Безкровного, О.М. Бондаренка, О.Ю. Єрмакова, Т.П. Кальної-Дубінюк, В.М. Кошелєва, М.Ф. Кропивка, В.В. Клочана, П.Т. Саблука, М.З. Швиденка, О.В. Ульянченка та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим за умов динамічного розвитку аграрного підприємництва особливо актуальним є застосування системного підходу щодо інформаційно-консультаційного забезпечення сільськогосподарських підприємств та прогнозування його подальшого розвитку.

Метою дослідження є поглиблення теоретичних та організаційно-економічних засад інформаційно-консультаційного забезпечення аграрного підприємництва та надання рекомендацій щодо подальшого його ефективного розвитку.

Виклад основного матеріалу. В висококонкурентних ринкових умовах товаровиробникам сільськогосподарської продукції необхідно вчасно

© Харченко В. В., 2015

приймати ефективні управлінські рішення, що базуються на достовірній та релевантній інформації чи потребують залучення для консультування експертів. Одним із напрямів покращення інформаційного забезпечення аграрного підприємництва є формування та ефективне функціонування системи інформаційно-консультаційного забезпечення (ІКЗ). Як зазначають вітчизняні науковці, в умовах розвитку НТП та глобалізації економіки не можна зневажати розвитком аграрної науки, якості освіти, інформаційних та дорадчих послуг [11], тому що нині інформація та знання сприймаються не як субстанція, що втілена у виробничих процесах чи засобах виробництва, а уже як безпосередня продуктивна сила [2].

Інформаційно-консультаційне забезпечення є вирішальним фактором стабільного розвитку аграрного виробництва. Основною метою ІКЗ є підвищення ефективності та стійкості аграрного виробництва на основі освоєння досягнень науково-технічного прогресу, передового виробничого досвіду та доведення до господарюючих суб'єктів наукової, технологічної та ринкової інформації. Саме ефективно організована налагоджена система інформаційно-консультаційного забезпечення дозволяє мінімізувати ризики в діяльності аграрних формувань, приймати оптимальні управлінські рішення для кожної конкретної ситуації.

Система інформаційно-консультаційного забезпечення аграрного підприємництва складається з чотирьох підсистем: консультаційної, інформаційно-довідкової, інноваційної, навчальної. Інформаційно-консультаційний процес має у своїй структурі два компоненти забезпечення – інформаційний та консультаційний. Перший з них – доведення до аграрних формувань інформації щодо рівня аграрного виробництва, системи управління, правової та комерційної інформації. Інформаційне забезпечення включає такі елементи, як інформація, джерела інформації, методи і засоби збору та аналізу інформації, засоби видачі, обробки, зберігання та захисту інформації, інформаційні системи та технології, комунікаційні процеси. В основі інформаційного забезпечення є інформація, що разом із матеріальними, фінансовими та трудовими є одним з найважливіших ресурсів аграрного виробництва. Консультування – це забезпечення теоретичної та практичної підтримки клієнта, спонукання його до дій та розв'язання завдань, які виникли чи можуть виникнути у майбутньому [1].

Відзначимо, що на початковому етапі формування системи інформаційно-консультаційного забезпечення важливою є державна підтримка, яка в сучасних умовах знаходиться на мінімальному рівні. Через ряд політичних та економічних чинників відбувається скорочення державного фінансування дорадчої діяльності, що характеризується вибірковістю та нерівномірністю у часі.

Запровадження системи інформаційно-консультаційного забезпечення сільськогосподарського виробництва передбачає вирішення певних завдань: оцінювання стану та динаміки розвитку суб'єкта консультування; знаходження проблем та визначення існуючих можливостей подальшої виробничо-господарської діяльності суб'єкта господарювання; розробка альтернатив щодо вирішення існуючих невідповідностей у діяльності певного аграрного формування; обґрунтування вибору напряму подальшої виробничо-господарської діяльності аграрного формування та розробка шляхів щодо його реалізації; надання рекомендацій та сприяння щодо впровадження необхідних змін у діяльність аграрного підприємства, адекватність яких аргументована під час консультування [1].

Система ІКЗ в аграрному виробництві передбачає поширення спеціальних знань щодо запровадження у виробничий процес інноваційно-інформаційних технологій, надання сільськогосподарським товаровиробникам та населенню консультаційних послуг щодо питань аграрного виробництва, підвищення рівня знань і удосконалення практичних навичок ефективного господарювання в сучасних умовах.

Встановлено, що найбільша потреба в інформаційному забезпеченні виробничо-господарської діяльності є у фермерських господарствах та приватних сільськогосподарських товаровиробників, які через нестачу виробничих і фінансових ресурсів та недостатній досвід щодо прийняття оперативних раціональних управлінських рішень піддаються впливу ризику. Саме такі ситуації потребують залучення незалежних висококваліфікованих консультантів.

Варто зауважити, що інформаційно-консультаційне забезпечення сільськогосподарського виробництва має ряд переваг, оскільки дорадники або консультанти володіють значною кількістю знань, якими не володіє керівництво певного аграрного формування.

Відмітимо, що оцінка ролі консультування в економіці певної країни характеризується рівнем залучення консультантів щодо вирішення питань клієнтських компаній. Найчастіше рівень розвитку консультування у країні визначається за темпами зростання ринку консалтингових послуг, а також за часткою консалтингового сектору економіки у ВВП країни. Слід зазначити, що в країнах Європейського Союзу надання консультаційних послуг є досить розповсюдженим видом діяльності. На рис. 1 відображена частка Європейської консалтингової діяльності у ВВП європейських країн. За даний період вона підвищилася з 0,24% до 0,75%, або у три рази, що свідчить про позитивну динаміку розвитку.

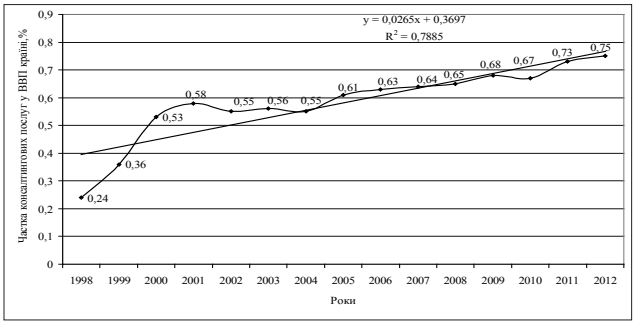


Рис. 1. Частка Європейської консалтингової діяльності у ВВП європейських країн

Джерело: побудовано автором за матеріалами [13]

Проведеним дослідженням встановлено, що серед країн Європи найбільша частка у ВВП консалтингового бізнесу – у Німеччині (1,15%), Великобританії (1,14%), Австрії (1,04%), Іспанії (0,94%), Швеції (0,90%), про що свідчать дані рис. 2. Як показують наукові дослідження, Україна нині відстає від розвинутих країн світу у питаннях створення ефективної системи інформаційно-консультаційного забезпечення. Частка консалтингового бізнесу у ВВП України поки що не визначається, але, за оцінками вітчизняних науковців, вона є на рівні 0,01% [4, с. 147].

За оцінками експертів Європейської асоціації консультантів з економіки та управління, послуги з бізнесової діяльності є найбільш розповсюдженими та становлять 52% від загальних. Далі йдуть послуги з інформаційних технологій – 19%, розвитку підприємств та інтеграції – 10%, аутсорсингу – 9% та ін. (рис. 3).

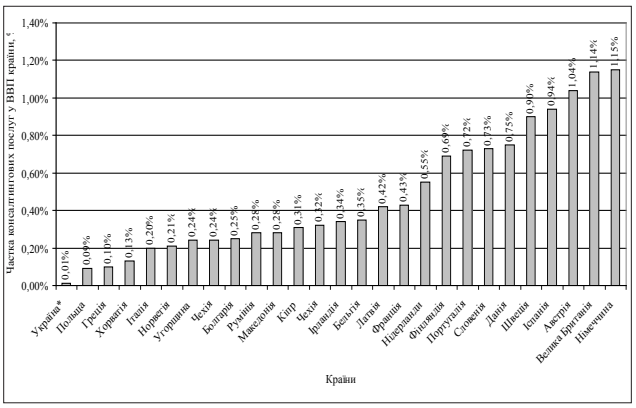


Рис. 2. Частка консалтингового бізнесу у ВВП окремих країн Європи, що є членами FEACO, за 2012 р.

Джерело: побудовано автором за матеріалами [13]

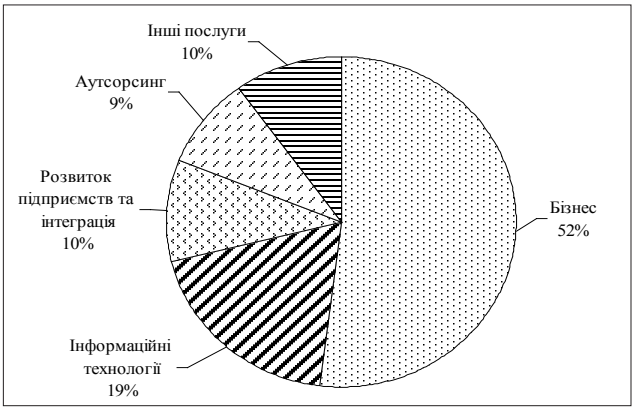


Рис. 3. Види консалтингових послуг в країнах Європи, %

Джерело: побудовано автором за даними Європейської асоціації консультантів з економіки та управління [13]

Зарубіжний досвід інформаційно-консультаційного забезпечення аграрного підприємництва переконливо свідчить, що дані служби здійснюють свою діяльність протягом багатьох років та відіграють важливу роль щодо вдосконалення технології, організації та управління виробництвом аграрних формувань.

Досвід деяких країн Східної Європи (Латвії, Литви, Польщі, Чехії, Угорщини тощо) свідчить про високу ефективність сільськогосподарського консультування як інструменту, що сприяє інноваційним перетворенням в аграрному секторі [7].

Встановлено, що у світовій практиці є сукупність моделей щодо організації дорадчих служб аграрних формувань: дорадчі служби при міністерствах сільського господарства та продовольства (Великобританія, ФРН, Нідерланди, Польща); університетська модель (найбільш розповсюджена в США); дорадчі служби, що створені та функціонують на базі провідних аграрних коледжів (Шотландія, в деяких землях ФРН); служби, що створені на базі фермерських господарств (Фінляндія); приватні консультаційні служби, що нині функціонують в багатьох аграрно розвинутих країнах, таких як Англія, Уельс, Нова Зеландія тощо [3; 5].

Нині в Україні даний вид діяльності не широко розповсюджений. Через об'єктивні чинники розвиток дорадчої діяльності знаходиться на початковому етапі розвитку. Функціонування сільськогосподарської дорадчої діяльності регулюється Законом України «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність». Його метою є підвищення рівня доходів та добробуту сільського населення та ефективний розвиток сільських територій [8]. Нині сільськогосподарські дорадчі служби створені у всіх регіонах країни. За інформацією Міністерства аграрної політики та продовольства України, до Реєстру сільськогосподарських дорадчих служб включено 74 служби різного рівня [9].

Відповідно із Реєстром сільськогосподарських дорадників та експертів-дорадників системи сільськогосподарського консультування, на кінець 2014 р. їх налічувалося 1439 осіб, з яких велика частка кандидатів та докторів наук. Розподіл фахівців за напрямами діяльності дорадчих послуг у 2014 р. наведена на рис. 4.

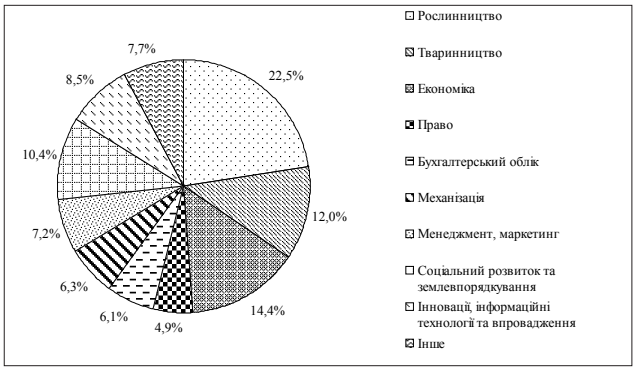


Рис. 4. Розподіл дорадників та експертів-дорадників за напрямами діяльності у 2014 р.

Джерело: побудовано автором за матеріалами [9]

Сільськогосподарські товаровиробники можуть отримати консультаційні послуги комерційного та соціально-спрямованого характеру. В свою чергу, соціально-спрямовані консультаційні послуги мають відшкодовуватися із місцевого чи державного бюджету. Також однією з умов ефективної діяльності інформаційно-консультаційних служб є використання інформаційних систем і дистанційних технологій для ефективного поширення знань.

Слабкими сторонами, що гальмують розвиток інформаційно-консультаційного забезпечення в Україні, є: відсутність єдиної класифікації консалтингових послуг; недостатній рівень професіоналізму вітчизняних консультантів, низька якість послуг, що надаються; відсутність узгоджених стандартів консалтингових послуг; неготовність до нововведень; неспроможність пошуку нових продуктів та ринків. Також варто зазначити чинники, через які попит на консалтингові послуги є низьким. Перш за все це відсутність достатньої інформації щодо сутності консалтингу; низька платоспроможність аграрних формувань, які ще не готові платити кошти за надані їм послуги; відсутність гарантій конкретних результатів і ефекту від консультування; складне економічне та політичне становище.

Варто погодитися з думкою В.В. Клочана, який стверджує, що ефективна організація інформаційно-консультаційного забезпечення сільськогосподарської діяльності можлива за умови взаємодії усіх учасників даного процесу: інформаційно-консультаційних структур; науково-дослідних установ, навчальних закладів; консалтингових фірм; аудиторських компаній; структурних підрозділів установ, організацій, фізичних осіб, що надають послуги на приватній основі тощо [6].

Згідно з даними [5, с. 93] щодо кількості наданих консультаційних послуг, було спрогнозовано песимістичні, оптимістичні та оптимальні значення їх кількості. Для цього було застосовано метод подвійного експоненційного згладжування Хольта [12]. Результати прогнозу в графічному вигляді наведено на рис. 5.

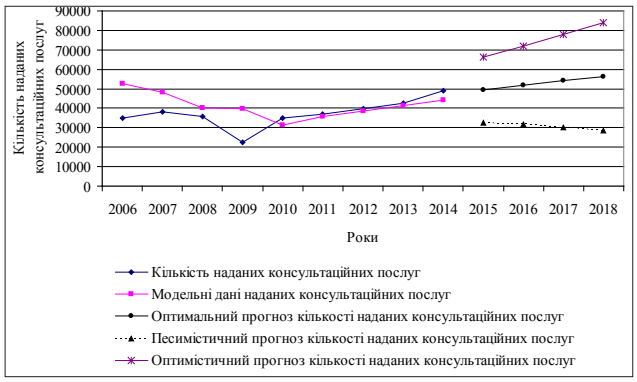


Рис. 5. Прогноз кількості наданих консультаційних послуг

Джерело: розрахунки автора

Середня абсолютна помилка у відсотках MAPE свідчить про задовільні результати прогнозу. Також для перевірки адекватності знайдених результатів було застосовано Q-статистику Льюнга-Бокса, розраховано Т-коефіцієнти автокореляції та побудовані авкокореляційні графіки. Даний тест на всьому часовому інтервалі має низькі значення LBQ. Це свідчить про те, що ряди залишків є випадковими. Отже, згідно із результатами прогнозу, кількість наданих консультаційних послуг має позитивну динаміку та у 2018 р. зросте в 1,3 рази порівняно з 2014 р.

Висновки і пропозиції. Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що дорадча діяльність відіграє особливо важливу роль у системі інформаційного забезпечення аграрного підприємництва. Основною метою інформаційно-консультаційного забезпечення аграрного підприємництва є створення умов для розповсюдження та впровадження інноваційних технологій у виробництво, прийняття ефективних управлінських рішень на всіх рівнях виробничо-господарської діяльності. Оптимально налагоджена система інформаційного-консультаційного забезпечення аграрного підприємництва дозволяє найбільш повно і достовірно охарактеризувати зовнішнє та внутрішнє середовища, мінімізувати ризики в діяльності господарюючих суб'єктів і забезпечити їх стійкий розвиток.

В Україні розвиток сучасної сільськогосподарської дорадчої системи відбувається у рамках загальносвітових тенденцій. Нині сільськогосподарські інформаційно-консультаційні структури створені майже в кожному регіоні держави і є важливим структурним елементом системи інформаційного обслуговування аграрного підприємництва.

Список літератури:

1. Бондаренко О.М. Інформаційно-консультаційне забезпечення аграрного виробництва та перспективи його розвитку в Україні / О.М. Бондаренко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.1/019.pdf.
2. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества: научное издание / В.Л. Иноземцев. – М. : Academia: Наука, 1998.– 640 с.
3. Кальна-Дубінюк Т.П. Управлінський консалтинг в сільському господарстві : [монографія] / Т.П. Кальна-Дубінюк. – Ніжин : Видавець М.М. Лисенко, 2011. – 360 с.
4. Кальна-Дубінюк Т.П. Проблеми та напрями підвищення ефективності агроконсалтингової діяльності в Україні / Т.П. Кальна-Дубінюк // Формування ринкових відносин. – 2012. – № 11. – С. 146–153.
5. Кальна-Дубінюк Т.П. Організація інформаційно-консультаційного забезпечення сільськогосподарських підприємств : [монографія] / Т.П. Кальна-Дубінюк. – Ніжин : Видавець М.М. Лисенко, 2012. – 363 с.
6. Клочан В.В. Формування та розвиток системи інформаційно-консультаційного забезпечення аграрної сфери в Україні / В.В. Клочан [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1002.
7. Нечаев В.И., Бирман В.Ф., Санду И.С., Бершицкий Ю.И., Боговиз А.В. Организация инновационной деятельности в АПК / [В.И. Нечаев, В.Ф. Бирман, И.С. Санду, Ю.И. Бершицкий, А.В. Боговиз] ; под ред. В.И. Нечаева. – М. : Колос, 2012. – 296 с.
8. Про сільськогосподарську дорадчу діяльність : Закон України від 17.06.04 р. № 1807-1V [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua.
9. Реєстр сільськогосподарських дорадчих служб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minagro.gov.ua/node/3512.
10. Реєстр сільськогосподарських дорадників та експертів-дорадників [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minagro.gov.ua/node/3511.
11. Томич І.Ф. Виклад доповіді на спільному з'їзді Всеукраїнської спілки с/г підприємств і Асоціації фермерів та приватних землевласників України 28 листопада 2006 р. / І.Ф. Томич // Економіка АПК. – 2006. – № 12. – С. 9–11.
12. Ханк Д.Э. Бизнес-прогнозирование / [Д.Э. Ханк, Д.У. Уичерн, А.Дж Райтс] ; 7-е изд. ; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2003. – 656 с.
13. Feaco annual survey of the European MC market 2011-2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.feaco.org/sites/default/files/sitepagefiles/FeacoSurvey 2011-2012.pdf.

Харченко В. В.
Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

КОНСУЛЬТАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Резюме
Исследованы теоретические основы формирования системы информационно-консультационного обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей. Определены виды консалтинговых услуг и доля консалтингового бизнеса в ВВП стран Европы. Установлены факторы, сдерживающие эффективное развитие информационно-консультационного обеспечения в Украине. Спрогнозировано количество предоставленных консультационных услуг в Укране к 2018 г.
Ключевые слова: информация, информационно-консультационное обеспечение, консультирование, прогнозирование.

Kharchenko V. V.
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

EXTENSION ACTIVITIES AS A PART OF INFORMATION SUPPORT OF EFFECTIVE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTREPRENEURSHIP

Summary
The theoretical basis of the formation system of informational and consultative support of agricultural producers are researched. The types of consulting services and share consulting business of GDP in the Europe were determined. The factors that hinder the effective development of informational and consultancy support in Ukraine were established. The number of provided consulting services in Ukraine up to 2018 y. were forecasted.
Keywords: information, information and consulting support, extension service, consulting, forecasting.

УДК 658.1

Харчишина О. В.
Національний авіаційний університет

РОЛЬ СИМВОЛІЧНОЇ ПІДСИСТЕМИ У ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ

Узагальнено результати досліджень щодо структури організаційної культури підприємства та ролі у ній символічної підсистеми. Подано авторський підхід до розуміння внутрішньої будови організаційної культури. Проведено аналіз складу символічної підсистеми, визначено особливості і функціональне призначення окремих її елементів: символів, героїв, легенд, ритуалів та ін. Визначено зв'язок символів із цінностями підприємства. Описано можливості мотиваційного впливу організаційних символів на поведінку працівників підприємства.
Ключові слова: організаційна культура, організаційні символи, організаційні ритуали, мотивація персоналу.

Постановка проблеми. Багатогранність і складність організаційної культури як об'єкту дослідження сприяла тому, що як у зарубіжній, так і у вітчизняній науковій літературі з'явилась значна кількість різноманітних за змістом наукових праць щодо суті і структури організаційної культури. Слід зазначити, що наукові погляди на проблему структури організаційної культури у різних авторів мають суттєві відмінності. Хоча розмаїття наукових поглядів на структуру організаційної культури є достатньо значним, практично усі вчені сходяться на тому, що організаційна культура містить імпліцитну та експліцитну складові. Важливе значення різноманітних складових видимої частини організаційної культури полягає в тому, що вона «напряму пов'язана із ідеями, які існують і передаються у символічній формі» [1], отже, експліцитні елементи дають комплексне уявлення про зміст імпліцитних складових.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі проблемі використання символів підприємства в процесі становлення організаційної культури приділяється значна увага. Зокрема, обговорюються питання складу символічної підсистеми, особливостей впливу окремих символів на психологічне сприйняття компанії найманими працівниками, використання символів у якості засобу мотивації персоналу. Важливий внесок у дослідження ролі організаційних символів у формуванні організаційної культури підприємств зробили такі відомі вітчизняні та зарубіжні вчені: П. Армстронг, А. Воронкова, Г. Захарчин, О. Виханский, А. Наумов, А. Радугін, Ю. Красовський, Т. Соломанідіна, І. Ладанов, В. Співак, Є. Малінін, М. Дороніна, Н. Гавкалова, М. Хьюзлид, Е. Шейн.

Виділення раніше не вирішених частин загальної проблеми. У більшості зазначених вище праць символічна підсистема розглядається дуже узагальнено або фрагментарно, що не створює достатньо передумов для ефективного її використання у процесі розвитку організаційної культури і покращення системи мотивації праці. Тому є потреба у поглибленому вивченні ролі організаційних символів у формуванні організаційної культури підприємств.

Метою статті є обґрунтування складу і ролі організаційних символів та їх впливу на формування організаційної культури підприємств.

Виклад основного матеріалу. Найчастіше у складі організаційної культури виділяють три рівні, які в певній послідовності пов'язані між собою. Подібна трактовка ґрунтується на розробках відомого фахівця в цій галузі Е. Шейна, який запропонував описувати культуру, виділяючи такі її рівні: 1) базові уявлення (несвідомі, самоочевидні переконання, на яких базуються цінності і поведінка персоналу); 2) проголошені вірування і цінності, які знаходять своє вираження у стратегіях, цілях, філософії, баченні і дають можливість досягнути організаційної ефективності; 3) артефакти, тобто очевидні структури, процеси, ознаки, характеристики [2, с. 37].

Рівні культури в трактовці Е. Шейна – це рівнозначні, послідовно взаємопов'язані блоки, перший з яких (базові уявлення) є основою для створення і розвитку наступних рівнів; перші два рівні є невидимою частиною культури, а третій – видимою. Інші автори описують структуру організаційної культури у вигляді піраміди; «айсберга» організаційної культури; кола, яке має видиму (артефакти) та невидиму (цінності, уявлення) частини; піраміди з двома вершинами; триблокової структури без послідовного зв'язку; багаторівневої системи послідовно взаємопов'язаних елементів.

Усі види пірамідальних структур підкреслюють наявність видимої та невидимої частин, крім того, більшість відомих на сьогоднішній день розробок щодо суті і складу організаційної культури є фактично певними варіаціями теоретичного підходу, запропонованого Е. Шейном. Наприклад, модель Діла – Кеннеді та модель Трейса – Бейєра є, по

© Харчишина О. В., 2015

суті, дуже подібними до моделі Шейна, але складаються не з трьох, а з чотирьох рівнів.

З методологічної та практичної точок зору більш виправданим є функціональний підхід до визначення структури організаційної культури підприємства, тобто у складі культури слід виділити функціонально відокремлені частини (підсистеми), кожна з яких містить як імпліцитні, так і експліцитні елементи та виконує у системі управління особливу, притаманну їй роль. Вважаємо, що організаційна культура є системою, яка включає такі підсистеми, пов'язані тісними зв'язками прямого і зворотного характеру: 1) ціннісна: цінності, місія і філософія компанії; 2) символічна: герої, легенди, ритуали, символи; 3) нормативна: норми, процедури, правила, критерії та структури; 4) комунікативно-управлінська: стиль управління, система комунікацій, система управління персоналом; 5) ідентифікаційна: фірмовий стиль, імідж, бренд компанії як роботодавця та товарний бренд (рис. 1). Базовою підсистемою організаційної культури є ціннісна, інші чотири перебувають у тісній залежності від неї.

Більш повне уявлення про внутрішню структуру організаційної культури може дати тривимірна модель її структури, де вісь I позначає приналежність елементів до певної підсистеми організаційної культури, вісь II – направленість елементів (зовнішня або внутрішня), вісь III – рівень прояву (імпліцитний або експліцитний).

Символічна підсистема відіграє важливу роль у процесі закріплення організаційної культури, сприяє адаптації, соціалізації нових співробітників, виступає вагомою складовою системи мотивації праці. Мотиваційна функція символічної підсистеми є дуже важливою, адже організаційна культура перш за все «проявляється як певна соціальна згода (одностайність) з приводу того, як організація поводитиметься в певній ринковій ситуації. Цей соціально-психологічний конструкт безпосередньо впливає на реальну поведінку і взаємодію економічних агентів» [3]. Отже, цінності як базовий елемент організаційної культури справляють свій вплив на свідомість працівників саме через посередництво різноманітних артефактів – символів, які забезпечують екстеріоризацію внутрішніх припущень про ефективну взаємодію індивідів у межах певної організації.

Мотиваційні можливості символічної підсистеми є дуже потужними, і особливо ефективно мотиваційний потенціал проявляється у кризові періоди. «Визнаючи та нагороджуючи успішних співробітників, корпоративна культура ідентифікує їх як ролеві моделі (зразки для наслідування). В умовах перманентної кризи того чи іншого характеру такі працівники готові розділити тягар усіх проблем організації, залишаючись з нею в найбільш складні періоди і тим самим демонструють справжню відданість компанії» [4].

До складу символічної підсистеми включають такі елементи, як герої, легенди, символи, ритуали. Герой – це людина, яка є втіленням філософії компанії, зразком для наслідування. Така людина може бути реальною особою, але найчастіше це узагальнений або вигаданий образ керівника або рядового працівника підприємства, історія про діяльність якого є ілюстрацією до певних цінностей або принципів, записаних у декларації про філософію. П. Пітерс та Р. Вотермен виділяють два типи героїв, яких вони називають «вродженими героями» та «героями ситуації» [5]. До вроджених героїв відносять засновників компанії, керівників, які перебували на посаді тривалий час і принесли підприємству значний успіх. Вроджені герої є незмінними зразками для наслідування, вони справляють вплив на організаційну поведінку протягом усього періоду існування компанії. До героїв ситуації відносять тих працівників, які досягли значних успіхів і які можуть бути зразками для наслідування, їх дії і досягнення тісно пов'язані із ключовими цінностями організації.

Історії про героїв (реальні або вигадані) приймають форму легенд, які мають суттєвий виховний вплив на персонал. Цей вплив здійснюється через формування у працівників певної системи цінностей, яка буде відповідати цінним засадам організації [6, с. 71]. Легенди відображають історію підприємства, описують певний позитивний або негативний досвід, в образній, емоційній формі передають цінності організації. У зв'язку із цим можна стверджувати, що «там, де в організації відбулась зміна хоча б одного покоління співробітників, її історія у процесі багаторазової передачі інформації від одного співробітника до другого, від другого – ще до одного і т. д. обростає легендами, міфами. При цьому, як не дивно, історія стає більш осмисленою, тому що висвічує, хоча і дещо перебільшено, головне» [7, с. 181].

Основою легенди є цікаві події, випадки, факти, які реально відбувались (або гіпотетично могли відбуватись). Основу легенди можуть складати такі теми: 1) поведінка вищих керівників компанії, їхня реакція на певні зовнішні або внутрішні події; 2) умови кар'єрного зростання, можливість пройти шлях від простого працівника до керівника; 3) реакція керівників на невірні дії підлеглих; 4) ставлення компанії до персоналу в період кризи або у надзвичайних ситуаціях; 5) ставлення працівників один до одного, до ресурсів, виконуваної роботи та споживачів [8, с. 186–188].

Легенди як складова організаційної культури виконують такі функції: а) доводять до свідомості персоналу зміст принципів, місії, філософії компанії; б) створюють позитивні зразки для наслідування; в) описують певні норми, стандарти, принципи; г) показують, що кожен може досягнути успіху, а також демонструють шляхи досягнення успіху; д) виступають мотивуючим фактором.

Ритуали – це сукупність певних дій, які послідовно повторюються за певних обставин, «вироблений звичаєм запроваджений порядок здійснення

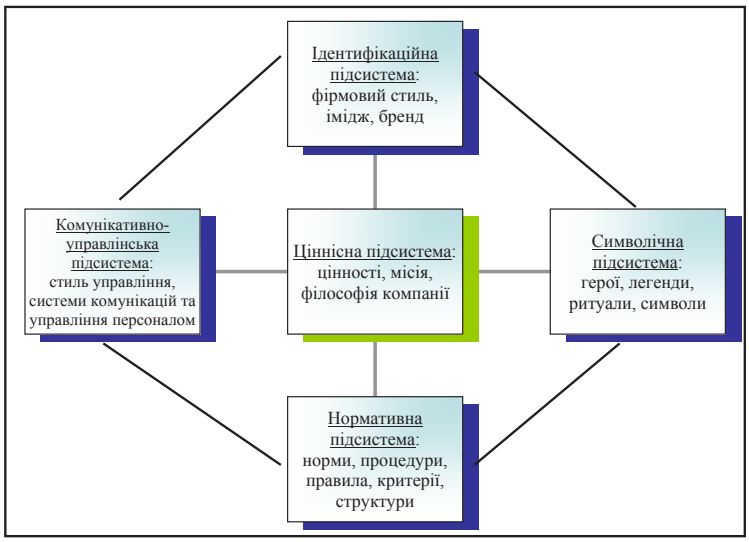


Рис. 1. Організаційна культура підприємства як система

Джерело: розробка автора

чого-небудь; церемонія» [9, с. 1223]. Якщо такі елементи, як герої та легенди, існують неформально, в усній формі, то ритуали є прикладом елементу організаційної культури, який чітко регламентується. Ритуали є дієвим відображенням цінностей і принципів, закріплених у філософії компанії, а їх важливість і необхідність для формування організаційної культури пояснюється сильним емоційним впливом на свідомість працівників. Ритуали та традиції знімають протиріччя між індивідуальним і колективним у психіці людини, дають можливість індивіду забезпечити власні потреби в процесі ідентифікації себе з певним колективом людей. Ідентифікація особи із трудовим колективом є важливою функцією символічної підсистеми організаційної культури та ритуалів і традицій, зокрема, що забезпечує зв'язок індивіда та об'єктивної реальності.

Ритуали супроводжують усі значимі події, які відбуваються на підприємстві, і покликані надати цим подіям особливого значення. Перелік можливих ритуалів є надзвичайно різноманітним: представлення нового співробітника, нового члена правління або топ-менеджера, нагорода найкращих працівників, відзначення ювілеїв, важливих дат і подій, вручення премій і нагород, ритуал початку робочого дня і спів гімну компанії, вихід працівника на пенсію та ін. (табл. 1).

Ритуали як засіб згуртування колективу працівників широко використовувався у СРСР і продовжують використовуватись в усьому світі – Японії, США та країнах Євросоюзу, тому вітчизняні дослідники також наголошують на відновленні практики використання ритуалів та інших символічних елементів у практиці управління підприємств в Україні. «Доцільно поновити, визволивши від формалізму і показовості, немало традиційних для вітчизняних підприємств заходів: регулярних вечорів трудової слави, ювілеїв підприємств, цехів, відділів, урочистої «посвяти» в трудову організацію; висвітлення систематичної різнопланової і багатоканальної (фірмова газета, радіо- і телемережа, наочна художня пропаганда і т. п.) інформації щодо життєдіяльності підприємства, його соціальних цілей та перспектив розвитку. Можуть бути корисними як спеціальні пам'ятки, які вміщують основні цінності і норми організації («соціальні норми компанії», «кодекси трудової честі фірми», «етичні норми ділової поведінки компанії» та ін.), так і більші за обсягом книги, нариси з історії підприємства, спогади людей, які посідали провідні посади на різних стадіях його історичного розвитку та ін. Все назване, вважаємо, сприятиме формуванню і подальшому зміцненню основних організаційних цінностей на сучасних українських підприємствах» [11].

Символи є матеріальним виразом цінностей і принципів компанії. В загальному вигляді під символом розуміють «умовне позначення якогось предмету, поняття або явища», в т. ч. назву фірми, знаки та торговельні зразки, які є важливою ознакою образу компанії [9, с. 1315]. Символи поділяють на два види:

1) символи, які супроводжують ритуали – тобто перехідні нагороди, які вручаються переможцям, ювілярам, особам, які виходять на пенсію;

2) символи, які властиві працівникам даної компанії, працівникам даного підрозділу або даного рівня управління.

В першому випадку символи відіграють роль нагород, в другому – є візуальною відзнакою певної групи людей, демонстрацією філософії компанії.

Таблиця 1

Типи обрядів організації

Тип обряду	Приклад	Призначення
Обряд просування	Урочисте вручення дипломів при завершенні базового навчання, перепідготовки	Забезпечує входження в нову роль, мінімізує різницю у виконуваних ролях
Обряд виходу	Оголошення з приводу звільнення або пониження в посаді	Скорочують владу і статус, підтверджують необхідність бажаної поведінки в організації
Обряди посилення	Конкурси, змагання	Посилюють владу і статус, вказують на цінність правильної поведінки, мотивують до досягнення кращих результатів праці
Обряди оновлення	Оголошення на засіданні про делегування повноважень	Підвищують ефективність соціальних відносин, вказують на зміни стилю роботи та керівництва
Обряди розв'язання конфліктів	Оголошення на прес-конференції про початок і завершення переговорів	Сприяють досягненню компромісу, вводять конфлікт в законні рамки, знижують напруження в колективі
Обряди посвячення	Представлення нових співробітників колективу; знайомство нових співробітників з історією, виробленими в організації цінностями	Формують почуття причетності до організації, залучають до її цінностей, сприяють розумінню новими працівниками особливостей організаційної культури підприємства
Обряди проводів	Церемонії проводів ветеранів організації на заслужений відпочинок	Підтверджують високу оцінку лояльності до організації, вказують на бажану поведінку
Обряди переходу	Представлення особи, переведеної на вищу посаду, колективу	Відмічають зміну статусної позиції, обґрунтовують нове призначення працівника, сприяють узгодженню цілей та інтересів різних рівнів
«Історичні» обряди	Урочистості, пов'язані з ювілейними датами, іншими важливими подіями у житті організації	Забезпечують наступність організаційної культури, формують почуття причетності до організації
Обряди єднання	Щорічні прийоми з участю керівників, основних акціонерів, щотижневі (щомісячні) спільні обіди для керівників (також за участю фахівців, які досягли особливих успіхів)	Сприяють пом'якшенню статусних відмінностей, символізують спільне між різними ланками ієрархії
«Іміджеві» обряди	Урочисті заходи із залученням преси, електронних засобів масової інформації	Сприяють створенню сприятливого образу організації у зовнішньому середовищі, підкріплюють товарний бренд та бренд роботодавця
Статусні обряди	Урочисте вручення нагород і спеціальних символів, оголошення подяки за видатні досягнення у праці або важливий внесок у розвиток організації	Сприяють закріпленню бажаних цінностей і моделей поведінки, виступають важливою складовою системи мотивації праці, підтверджують статус працівника і свідчать про визнання його заслуг керівництвом

Джерело: адаптовано і доповнено автором на основі [10, с. 114]

Але в обох випадках символи є важливим засобом екстеріоризації компанії та інструментом передачі накопиченого позитивного досвіду наступним поколінням працівників компанії.

Висновки і пропозиції. Виділення організаційної культури як об'єкта управлінської діяльності ставить перед сучасним менеджментом завдання оволодіння засадами організаційно-культурного підходу, який дає комплексне уявлення щодо процесів еволюції і функціонування організацій з врахуванням глибинних механізмів поведінки людей. Вважаємо, що найбільш виправданим є функціональний підхід до визначення структури організаційної культури підприємства, тобто у складі культури слід виділити функціонально відокремлені частини (підсистеми), кожна з яких містить як імпліцитні, так і експліцитні елементи та виконує у системі управління особливу, притаманну їй роль. Тому нами запропоновано підхід, згідно якого організаційна культура є системою, що включає такі підсистеми, пов'язані тісними зв'язками прямого і зворотного характеру: ціннісна, символічна, нормативна, комунікативно-управлінська, ідентифікаційна.

Важлива роль у процесі формування організаційної культури належить саме символічній підсистемі як засобу екстеріоризації внутрішніх, прихованих цінностей і припущень організації. У статті проведено аналіз складу символічної підсистеми, визначено особливості і функціональне призначення окремих її елементів: символів, героїв, легенд, ритуалів та ін. Визначено зв'язок символів із цінностями підприємства та описано можливості мотиваційного впливу організаційних символів на поведінку працівників підприємства.

Для розробки комплексного підходу до формування організаційної культури необхідно провести поглиблене теоретико-методологічне дослідження інших підсистем організаційної культури.

Список літератури:

1. Шубін О.О., Гладкий М.О. Організаційна культура як соціально-економічний феномен у контексті сучасної парадигми управління / О.О. Шубін, М.О. Гладкий // Проблеми економіки. – 2013. – № 3. – С. 239–246.
2. Шейн Э. Организационная культура и лидерство / Э. Шейн ; пер. с англ. ; под ред. Т.Ю. Ковалевой ; 3-е изд. – СПб. : Питер, 2007. – 336 с.
3. Лагутіна Т. Організаційна культура у проблемному інституційному середовищі / Т. Лагутіна // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 3. – С. 123–131.
4. Воробйова Н.П. Організаційна культура в системі менеджменту / Н.Воробйова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 1(21). – С. 46–48.
5. Питерс Т. В поисках эффективного управления: опыт лучших компаний / Т. Питерс, Р. Уотермен ; пер. с англ. под ред. Л.И. Евенко. – М. : Прогресс, 1986. – 424 с.
6. O'Donnell O., Boyle R. Understanding and Managing Organisational Culture // CPMR Discussion Paper. – 2008. – № 40. – ColourBooks Ltd, Dublin.
7. Хаєт Г.Л., Єськов О.Л., Хаєт Л.Г. та ін. Корпоративна культура : [навч. посіб.] / [Г.Л. Хаєт, О.Л. Єськов, Л.Г.Хаєт та ін.]. ; за заг. ред. Г.Л. Хаєта. – К. : Центр учбової літератури, 2003. – 403 с.
8. Малинин Е.Д. Организационная культура и эффективность бизнеса / Е.Д. Малинин. – М. : Изд-во Московского психолого-социального института ; Воронеж : Изд-во НПО «МОДЭК», 2004. – 368 с.
9. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / Уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. – К.–Ірпінь : ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
10. Коновалова В.Г. Организационная культура / В.Г. Коновалова // Организационное поведение : [хрестоматия] ; сост. Д.Я. Райгородский. – Самара : Изд. дом «Бахрах-М», 2006. – С. 103–119.
11. Мокряк Е.В., Славіна О.С. Організаційна культура в структурі організаційного менеджменту: механізм реалізації / Е.В. Мокряк, О.С. Славіна // Ефективна економіка. – 2013. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1926.

Харчишина Е. В.
Национальный авиационный университет

РОЛЬ СИМВОЛИЧЕСКОЙ ПОДСИСТЕМЫ В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ

Резюме
Обобщены результаты исследований относительно структуры организационной культуры предприятия и роли в ней символической подсистемы. Подан авторский подход к пониманию внутреннего строения организационной культуры. Проведен анализ состава символической подсистемы, определены особенности и функциональное назначение отдельных ее элементов: символов, героев, легенд, ритуалов и др. Определена связь символов с ценностями предприятия. Описаны возможности мотивационного влияния организационных символов на поведение работников предприятия.
Ключевые слова: организационная культура, организационные символы, организационные ритуалы, мотивация персонала.

Kharchyshyna O. V.
National Aviation University

ROLE OF SYMBOLIC SUBSYSTEM IN ORGANIZATIONAL CULTURE FORMING PROCESS

Summary
The paper generalizes the results of investigations of organizational culture structure and the role of symbolic subsystem in it. The paper represents the author's approach to understanding of organizational culture inner composition. The paper provides analysis of symbolic subsystem means, describes peculiarities and functional purpose of some elements: symbols, heroes, story-telling, rituals etc. The link between organizational symbols and organizational values is determined. The motivation possibilities of organizational symbols are described.
Keywords: organizational culture, organizational symbols, organizational rituals, staff motivation.

УДК 656.61-27.511:005.336(045)

Цымбал М. Н.
Одесская национальная морская академия

ТЕНДЕНЦИИ СТРУКТУРНЫХ СДВИГОВ В СИСТЕМЕ ГЛОБАЛЬНОЙ МОРСКОЙ ТРАНСПОРТНОЙ ИНДУСТРИИ

Представлены основные тенденции развития глобальной морской транспортной индустрии. Сформулированы характеристики структурных изменений и выделены особенности подхода к реализации проблемы различными морскими организациями. При сохранении относительной устойчивости мотивационных подходов к развитию судоходства отличается дифференциация решений в соответствии с характером национальной морской транспортной политики и конкурирующего торгового флота.
Ключевые слова: национальный флот, торговый флот, глобальная морская транспортная индустрия, структурные сдвиги, мотивационный характер развития судоходства, товарные потоки, транспортабельность.

Постановка проблемы. Перспективы глобальной мировой экономики, торговли и судоходства растут, хотя риски по их снижению остаются. Они включают в себя, в частности, хрупкое восстановление в развитых странах, трудности увеличения роста экономики в развивающихся странах и геополитическую напряженность. Последняя, как показывают события 2014 г., может как возрасти, так и снизиться до нормы. Эти риски могут сорвать положительный рост мировой экономики. Между тем потенциал роста включает укрепление экономического восстановления в странах с развитой экономикой. Большая двадцатка обещала на саммите, состоявшемся в феврале 2014 г., принять меры по стимулированию глобального роста: потенциальные выгоды и предложения касательно увеличения торговли, инвестиционные отношения, увеличение потребительского спроса, особенно в Западной Азии и Африке, и увеличение экспорта в сырьевом сегменте ресурсо-избыточных стран.

Одним из ключевых моментов является вступление в силу в апреле 2015 г. Международной конвенции об устранении затонувших судов 2007 г., а также ряда нормативных событий, связанных с охраной окружающей среды и вопросов, касающихся морской безопасности и безопасности глобальных перевозок.

Одновременно в системе экономического роста для дальнейшего поддержания реализации комплекса технических и оперативных мер по увеличению энергосбережения и снижению выбросов парниковых газов, загрязнению от мирового судоходства в апреле 2014 г. Международной морской организацией были приняты дополнительные руководящие принципы и поправки. Также была продолжена работа касательно правил в отношении снижения выбросов других токсичных веществ от сжигания мазута, в частности, оксидов серы (SOx) и оксидов азота (NOx), которые значительно загрязняют окружающую среду. Был достигнут прогресс в отношении проекта Полярного кодекса [8, с. 2].

Что касается международных соглашений по упрощению процедур торговли, то Всемирная торговая организация (ВТО) ввела обязательство для членов ВТО, согласно которому каждый член организации обязан иметь национальный комитет по развитию торговли.

Анализ последних исследований и публикаций. Последний период глобальной экономики отличается дифференциацией в связи с тем, что экономическая деятельность в развивающихся странах снизилась, а экономика в странах с развитой экономикой немного выросла.

Одновременно с медленным ростом мировой экономики в последние годы (рост ВВП в 2013 г. составил всего 2,3% в структуре мировой экономики) объемы глобальной морской транспортной индустрии выросли всего на 2,2%. Однако сохраняется опережение роста мировых морских перевозок. В то же время в сравнении с предыдущими годами прирост, составивший 3,8%. отражает замедление развития и этого сегмента глобальной экономики [8, с. 2].

Основной вклад в рост морской торговли внесли потоки сухих грузов, в частности, насыпные грузы, перевозка которых выросла на 5,5%. Удержание доли балкерных грузов отражает сохранение достаточно высоких темпов развития экономики Китая и усиление роли перерабатывающей промышленности. На параметры грузопотока энергетических ресурсов оказывает влияние реализация технологии энергосбережения в странах ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития).

На перевозку сухогрузами, в том числе включая пять основных навалочных грузов (железная руда, уголь, зерно, бокситы и глинозем, фосфориты), специфические грузы (такие как продукция лесного комплекса, и т. п.), контейнерные перевозки и перевозку генеральных/штучных грузов, пришлась наибольшая доля мировых перевозок (70,2%). На танкерные перевозки (сырая нефть, нефтепродукты и газ) пришлись оставшиеся 29,8%.

Производительность флота в системе мировой морской торговли в 2013 г. формировалась благодаря различным причинам, в том числе благодаря более сбалансированному росту спроса, по-прежнему стойким избытком мирового флота по различным сегментам рынка, несмотря на высокий уровень цен на топливо. Кроме того, расширилось использование стратегии экономики масштаба судоходства в торговли [8, с. 29].

В течение 12 месяцев, до 1 января 2014 г., мировой флот вырос на 65,9 млн. т дедвейта, что на 4,1% больше, чем на 1 января 2013 г. Этот ежегодный рост ниже, чем наблюдалось за последние 10 лет, но все еще выше, чем тенденции, наблюдаемые в 2014 г. В 2013 г. увеличился тоннаж – на 112,8 млн. дедвейтом, что больше, чем количество судов, которые ликвидировали, погибли или выбыли по другим причинам и составило 46,9 млн. т.

Крупнейшим в истории судостроения циклом стал 2012 г., о чем свидетельствует дальнейшее снижение постройки новых крупнотоннажных судов в 2013 г. В абсолютном выражении за 2013 г. было построено меньше всего судов, чем в какой-либо предыдущий год.

Наибольший рост в течение 2013 г. пришелся на балкера (5,8%), а только затем контейнеровозов (4,7%), других типов судов (4,0%) и нефтяных танкеров (1,9%). Флот судов для генеральных грузов остался на прежнем уровне (-0.0%).

Среди других типов судов оффшорный флот (5,1%) и флот газовозов (4,7%) имели самые высокие темпы роста [8, с. 28].

© Цымбал М. Н., 2015

В январе 2014 г. мировой флот достиг в общей сложности 169 млрд. т. Балкеры составляют 42,9% от общего тоннажа, нефтяные танкеры – 28,5% и контейнеровозы – 12,8%. С 1980 г. глобальная доля балкеров выросла на 58%, в то время как строение нефтяных танкеров снизилось на 43%. В то же время не навалочные грузы стали перевозить в контейнерах, и доля контейнерного флота выросла на 677% с 1980 г., в то время как доля судов общего назначения сократилась на 73%.

Суда, зарегистрированные в странах с развитой экономикой, по-прежнему немного моложе тех судов, которые зарегистрированы в странах с развивающейся экономикой, хотя разница в возрасте продолжает снижаться. Для всех групп стран и типов судов, средний возраст на тонну дедвейта ниже, чем судов, учитывая, что новые суда, как правило, больше. Контейнеровозы и нефтяные танкеры имеют самый низкий средний возраст, в то время как сегмент флота для генеральных грузов сохраняет позиции с наиболее длительными жизненными целями. На самом деле суда для перевозки генеральных грузов – единственные суда, где средний возраст судна возрос в период между 2013 и 2014 гг., учитывая, что гораздо меньше новых кораблей этого типа строятся и многие существующие остаются в эксплуатации в прибрежных и межостровных перевозках [8, с. 53].

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Сложность формирования национального судоходства обуславливается влиянием цикличности международных государственных отношений и регулируемым влиянием традиционных морских держав. Высокая эффективность функционирования судоходных компаний на рынке транспортных услуг обуславливает особенности повышения конкурентоспособности в системе перераспределения традиционных грузопотоков.

Глобализация на транспорте содержит в себе общие международные факторы развития, но большее значение имеет фактор технический, поскольку он обеспечивает движение товаров и интернационализацию экономической деятельности. Глобализация приобретает общественное значение, поскольку расширяет географическую мобильность и сферу международного общения людей.

Важнейшие задания укладываются в научном обосновании направлений новых национальных судовладельцев по критериям экономической устойчивости на выбранном секторе фрахтового рынка. Поэтому совершенствование и разработка отдельных элементов механизма обоснования экономических решений в постоянно изменяющихся условиях является центральной проблемой, решение которой обеспечивает достижение и сохранение нормальной макроэкономической, предпринимательской и внетранспортной эффективности.

Центральной проблемой для Украины после фактической потери ею статуса морской державы становится выбор направлений, обоснования номинальной устойчивости и финансовой стабильности оперирования на рынке транспортных услуг.

Жёсткая конкуренция в системе освоения не только мировых, но и отечественных грузопотоков определяет необходимость разработки специальных принципов и методов управления эффективностью инвестиционных решений, направленных на создание эффективной транспортной системы.

Необходимость разработки научно-методических аспектов управления эффективностью развития торгового флота в условиях глобализации вытекает из экономической целесообразности роста экспорта транспортных услуг как наиболее эффективного вида внешнеэкономической деятельности.

Цель статьи. Для транспортной системы любого государства активное участие в глобализации рынка транспортных услуг означает:

1. приоритет либерализации всех сфер транспортной деятельности, отказ от государственного регулирования, рост конкуренции;

2. ориентация на унификацию и универсализацию транспортных средств, технологий, технических требований, активное развитие и модернизацию транспортной инфраструктуры;

3. выбор позиции в транспарентности рынка транспортных услуг, росте информационной открытости (в частности, финансовой информации), подчинение деятельности транспортных компаний требованиям закона и международных соглашений [6, с. 62].

В связи с тем, что Украина является одним из ключевых государств, которые соединяют Европу с Азией, первоочередным заданием для наращивания объемов транзита через Украину является обеспечение надлежащих управления и организации этих процессов. Однако на транспорт Украины воздействует ряд деструктивных факторов, которые приводят к потере позиций на мировом рынке транспортных услуг. Особенно остро это чувствуется на морском транспорте, который почти полностью работает на рынке международных перевозок и не в состоянии выдержать конкуренцию мирового рынка.

Изложение основного материала. Любая национальная экономика должна строиться на принципах комплексности. Для морских государств, к которым относится и Украина, среди приоритетных отраслей выделяется судоходная индустрия. В этом аспекте существуют две группы экономических результатов: с одной стороны, формирование добавленной стоимости на основе высокотехнологичного производства в сложной системе взаимосвязанных концентров, а с другой – оптимизация распределения глобального фрахтового оборота и денежного потока на основе реализации транзитного потенциала, поэтому для морских государств периодически возникают этапы возрождения или последующего развития [5, с. 51].

Варианты оптимизации реального состояния национального судоходного комплекса предопределяются как внешними, так и внутренними факторами развития мировой и национальной экономик. Среди внешних факторов достаточно выделить параметры конкуренции в системе глобального рынка морской торговли. Тем более важно сосредоточение внимания на выработке и реализации развития торгового флота, как минимум на уровне фрахтовой независимости внешней торговли. Это должно быть положено в основу государственной морской транспортной политики и стимулирования инициативной инвестиционной деятельности судовладельцев и операторов.

С другой стороны, национальная морская транспортная индустрия обладает рядом специфических особенностей, обеспечивает ускорение обращения оборотных средств и подвержена воздействию сложной совокупности внешних факторов, поэтому формируется соответствующая государственная транспортная политика, нацеленная на нивелирование отрицательного влияния внешней среды [5, с. 80].

На рисунке представлена структурно-логическая модель эффективности позиционирования национальных судоходных компаний с учетом устойчивых тенденций развития глобальной морской транспортной индустрии.

В системе экономической теории [2, с. 45] принципиальное значение играет мотивационный характер развития. В условиях глобальной морской транспортной индустрии формируются два мотива-

ционных уровня: обеспечение участия в международном разделении труда ведущих мировых держав и операторов рынка морской торговли, с другой стороны, с учетом принципа многообразия свободы и конкуренции системы рисков на глобальном уровне формируются стандарты и принципы функциональной деятельности торгового флота и реализации одного из видов морской транспортной политики.

К сожалению, из-за проблем социально-экономического развития и жесткой ограниченности инвестиционных ресурсов Украина неспособна реализовать активную морскую транспортную политику, поэтому 90% экспортно-импортных грузопотоков выполняется флотом иностранного тоннажа, что и обеспечивает отток счета текущих платежей в пределах 3-4 млрд. долларов. Поэтому главной проблемой и задачей развития национального торгового флота является учет интересов резидентов Украины в системе интеграции с Евросоюзом и формирования энергетической независимости с учетом свободного доступа к мировым сегментам нефти и газа.

Этот процесс фактически формирует устойчивую тенденцию развития провозной способности и структурных сдвигов на основе повышения транспортабельности товарных потоков и снижения энергоемкости производства ведущих индустриальных стран.

К системным ограничениям не только нормализованного, но и необходимого развития торгового флота Украины относится, со стороны экзогенных факторов, экстенсивность наращивания провозной способности флота ЕС (независимо от принципов регистрации в системе удобных флагов), а также интенсивности обновления дедвейта такими новыми морскими державами, как Китайская Народная Республика и Республика Корея.

Среди эндогенных системных ограничений следует выделить кризисное состояние судостроительного национального комплекса и игнорирование роли морского транспорта как одного из факторов не только экспортной эффективности, но и фактора, стимулирующего развитие смежных экономических концентров (металлургия, судовое машиностроение, электроника и др.).

Следует также учесть, что формируется тенденция расширения состава морских государств и изменение роли регионов торговых портов и маршрутов международного транспортного коридора.

Выводы и предложения. Тенденции развития глобальной морской транспортной индустрии превращаются в важнейший фактор конкурентной устойчивости национальной экономики вследствие влияния на позиционирование национального производственного комплекса в международной торговле, что предопределяет комплексность развития национальной экономики.

Современное развитие основных подразделений морской транспортной индустрии основывается на приоритете предпринимательской оценки риска и эффективности процессов капитализации денежных потоков. Главным становится достижение сбалансированного состояния не только национального морского транспортного комплекса, но и его соответствия устойчивой тенденции количественного роста и качественных изменений.

Неустойчивая динамичность развития параметров морской транспортной индустрии предопределяет необходимость активизации инвестиционной политики отдельных государств с учетом характера конкуренции и принципов регуляторных стратегий со стороны международной морской организации. Тем не менее, каждая морская держава, в том числе и Украина, с целью обеспечения транспортной независимости должна концентрировать внимание на количественных и качественных характеристиках национального торгового флота. Сложность этой задачи предопределяется многоаспектностью тенденций и реализацией национальных приоритетов такими морскими странами, как Китайская Народная Республика и Республика Корея.

Главной проблемой и задачей развития торгового флота Украины следует считать повышение его доли в провозной способности глобальной морской транспортной индустрии до характеристики участия страны в международном разделении труда.

Рис. 1. Структурно-логическая модель позиционирования национальной судоходной компании

Список литературы:
1. Винников В.В. Экономика предприятия морского транспорта (экономика морских перевозок) : [учебник] / В.В. Винников ; 3-е изд., перераб. и доп. – Одесса : Феникс, 2011. – 944 с.
2. Друкер П.Ф. Менеджмент: задачи, обязанности и практика / П.Ф. Друкер ; пер. с англ. – М. : ООО «И.Д. Вильямс», 2008. – 992 с.
3. Жихарева В.В. Теория и практика инвестиционной деятельности судовых компаний : [монография] / В.В. Жихарева. – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2010. – 480 с.
4. Портер М. Конкуренция: [учеб. пособ.] / М. Портер. – М. : Вильямс, 2001. – 495 с.
5. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер – М. : Международные отношения. – 1993 – 896 с.
6. Примачёв Н.Т., Бойко П.А., Винников С.В. Экономические основы функционирования морского рынка транспортных услуг / [Н.Т. Примачёв, П.А. Бойко, С.В. Винников]. – Одесса : ОНМА, 2004. – 260 с.
7. Примачёв Н.Т., Степанов О.Н., Сенько Е.В. Критериальные аспекты развития предприятий морского транспорта / [Н.Т. Примачёв, О.Н. Степанов, Е.В. Сенько] // Инвестирование экономики Украины в условиях рынка. – Одесса, 1998. – С. 48–107.
8. Примачёв Н.Т., Чан Ван. Механизм управления эффективностью развития национального морского транспорта / Н.Т. Примачёв, Ван Чан. – Одесса : Консалтинг, 1997. – 110 с.
9. Porter M. Competitive Advantage – N-Y, 1985. – 197 p.
10. Review Of Maritime Transport, 2013 Report by the UNCTAD secretariat // United Nations New York and Geneva: 2014 – 198 p.

Цимбал М. М.
Одеська національна морська академія

ТЕНДЕНЦІЇ СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ В СИСТЕМІ ГЛОБАЛЬНОЇ МОРСЬКОЇ ТРАНСПОРТНОЇ ІНДУСТРІЇ

Резюме
Представлено основні тенденції розвитку глобальної морської транспортної індустрії. Сформульовано характеристики структурних змін і виділено особливості підходу до реалізації проблеми різними морськими організаціями. При збереженні відносної стійкості мотиваційних підходів до розвитку судноплавства відрізняється диференціація рішень у відповідності з характером національної морської транспортної політики і конкуруючого торгового флоту.
Ключові слова: національний флот, торговельний флот, глобальна морська транспортна індустрія, структурні зрушення, мотиваційний характер розвитку судноплавства, товарні потоки, транспортабельність.

Tsymbal M. N.
Odessa National Maritime Academy

TRENDS OF STRUCTURAL SHIFTS IN THE GLOBAL MARITIME TRANSPORT INDUSTRY

Summary
The article presents the main trends in the global maritime transport industry. Formulated characteristics and structural changes highlighted in particular the approach of the problems of the various maritime organizations. While maintaining relative stability of motivational approaches to the development of navigation is different differentiation decisions in accordance with the nature of the national maritime transport policy and competing merchant fleet.
Keywords: national fleet, merchant fleet, global maritime transport industry, structural changes, motivational character of shipping, trade flows, transportability.

УДК 657.658.8

Чумак О. В.
Академія фінансового управління
Кунченко М. О.
Харківський державний університет харчування та торгівлі

ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ БЮДЖЕТ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МЕРЕЖЕВОЇ ТОРГІВЛІ

Досліджено особливості організації технології бюджетування в системі управління діяльністю підприємств торгівлі. Уточнено визначення технології при використанні її у поєднанні з управлінням і бюджетуванням. Систематизовано методичні аспекти формування функціональних бюджетів досліджуваних підприємств у частині їхнього інформаційного забезпечення та порядку складання.
Ключові слова: бюджетування, технологія, функціональні бюджети.

Постановка проблеми. Останніми роками в підприємствах мережевої торгівлі збільшувалися номенклатури пропонованих до продажу товарів і темпи її оновлення, зумовлені високою конкуренцією на ринку. В умовах обмеженості фінансових ресурсів методичні аспекти їх формування стають нагальним питання для його вирішення, управління трудовими ресурсами потребує також

© Чумак О. В., Кунченко М. О., 2015

впорядкування питань формування витрат на їх утримання та розвиток, формування фінансового результату вимагає більше уваги до прогнозування при нестабільності чинників, які його забезпечують. Унаслідок таких процесів змінився і характер управління функціонуванням підприємств мережевої торгівлі. Управління діяльністю стає все більше ускладненим без ефективного планування торговельної та іншої діяльності, у зв'язку з чим актуалізується необхідність в організації бюджетування на таких підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останніх років широко обговорюються питання розробки і впровадження нових підходів до управління діяльністю підприємства на основі складання бюджетів. Цій проблематиці присвячені праці С.Ф. Голова, А.В. Череп, М.В. Тарасюка, О.Є. Кузьміна, В.П. Савчука, М.Д. Корінька, Дж.К. Шима, Дж.Г. Сигела та інших вчених. Проте низка теоретичних, методичних і практичних проблем щодо впровадження бюджетування потребують свого вирішення та подальших розробок, зокрема це стосується і галузевих особливостей бюджетування.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Система управління діяльністю торговельних підприємств є складним елементом у забезпеченні його ефективного функціонування. На сьогодні неоднозначним питанням для керівників є вибір ефективної технології управління, складовою якої є бюджетування діяльності.

Метою статті є обґрунтування теоретичних, методичних положень і практичних рекомендацій щодо організації технології бюджетного управління в загальній системі управління торговельним підприємством через складання функціональних бюджетів.

Виклад основного матеріалу. Бюджетування як спосіб управління вченими вбачається ефективною системою, що забезпечує оптимізацію результатів фінансово-господарської діяльності, в рамках якого збирається інформація для оцінки діяльності підприємства у звітному періоді. Бюджетування як технологію системи управління розглядають такі вчені: М. Вініченко, О. Мельник, Ю. Овдій, М. Тарасюк, В. Хруцький [1; 9; 11; 13; 14]. Бюджетування як управлінську технологію, що призначена для вироблення та підвищення фінансового обґрунтування управлінських рішень, розглядає В. Хруцький, акцентуючи увагу на тому, що уся система бюджетування спрямована на підвищення якості управлінських рішень, котрі стосуються оптимізації формування та використання ресурсів організації [14, с. 21]. Розглядаючи бюджетування як технологію, її розуміють як сукупність знань, відомостей про послідовність певних процесів. У наукових працях констатується, що управлінська технологія узагальнено складається з таких складових: технології бюджетування (інструменти фінансового планування); організації бюджетування (фінансова структура); автоматизації фінансових розрахунків, що передбачає складання фінансових прогнозів [4]. Отже, бюджетування є управлінською технологією, основу якої складають взаємопов'язані бюджети, що забезпечують керівництво необхідною інформацією про очікувані запаси, витрати, доходи, грошові потоки за видами операцій.

Досліджуючи технологію бюджетування, варто зазначити на необхідності складання функціональних бюджетів, які оцінюють основну діяльність підприємства (закупки, продаж, тощо) та операційних бюджетів, які забезпечують вимір кожного центра фінансової відповідальності в кінцеві фінансові результати. При застосуванні комплексної моделі бюджетування дані цих двох груп бюджетів консолідуються у три зведених бюджети підприємства: бюджет доходів і витрат, бюджет руху грошових коштів і бюджет за балансом.

Для своєчасного й обґрунтованого складання бюджетів необхідним є ефективне забезпечення організації даного процесу, до якого рекомендовано віднести:

1. Інформаційне – нормативні документи, звітність підприємства, плани, прогнози та стратегія розвитку, бюджети минулих періодів.

2. Трудові ресурси – делегування персоналу фінансових служб підприємства повноважень з організації бюджетування.

3. Технічне і технологічне – своєчасність надання технічної підтримки та забезпечення інформаційними технологіями виконання процесу бюджетування.

Для реалізації забезпечення трудовими ресурсами запропоновано розподіл працівників за етапами та стадіями циклу бюджетного управління (табл. 1).

Технологія складання бюджетів передбачає дотримання структурованої послідовності, яку на підставі вивчення наукових джерел [7; 2; 13; 15 та ін.] нами для торговельних підприємств узагальнено на рисунку 1.

Подана на рисунку 1 етапність складання функціональних бюджетів дозволяє враховувати чинники, які зумовлюють найбільший вплив на бюджетні показники та передбачати вплив ймовірних ризиків. Передбачати прогнозовані показники та за окремими процесами обирати обмеження у вигляді лімітів за певними статтями бюджетів. Після фінансових обмежень застосову-

Таблиця 1

Виконавці технології складання бюджетів торговельного підприємства

Відповідальні	Етапи складання бюджетів		
	Збір інформації	Складання бюджетів	Фактичні показники
Керівник підприємства та фінансової служби	-	Затвердження та погодження бюджетів	Контроль дотримання термінів складання бюджетів
Економісти	Визначення прогнозних показників	Підготовка базової структури бюджетів	-
	-	Обробка інформації	-
	-	Узгодження показників	-
Бухгалтерія	Систематизація вхідної інформації з регістрів обліку та звітності	Узгодження показників	Внесення фактичних показників
IT-відділ	Забезпечення обробки даних бюджетів		
Відділи: - продажу (торговельні зали) - маркетингу - склади	Узгодження бази даних. Складання попередніх варіантів планів за показниками підрозділу	Узгодження показників	-

Рис. 1. Послідовність формування функціональних бюджетів торговельного підприємства

ють обмеження по запасам, які мають бути наявні в кожному структурному підрозділі у необхідній кількості в необхідний час для забезпечення ефективного ними виконання своїх функцій та виконання запланованих показників. Відтак, постає необхідність у постійному моніторингу динаміки таких показників відносно встановлених лімітів. Обмеження обов'язково мають бути збалансованими між собою за ключовими показниками (платежі, активи, витрати). Під визначені завдання формування інформаційного забезпечення та узгодження показників має бути взаємоузгодженим з усіма підрозділами, своєчасно надходити до користувачів та інформація має бути достовірною в розрізі показників та підрозділів (процесів).

Бюджети складаються за допомогою різних методів, проте в їх основу покладено балансовий підхід, який допомагає узгодити потреби і ресурси, підсумкові показники надходжень і видатків, для кожної статті витрат визначаються джерела покриття. Оскільки нами розглядається порядок складання функціональних бюджетів, акцентуємо увагу на методах їх складання відповідно до вибору об'єкту бюджетування, до яких науковцями віднесено: методи пооперaційного (процесно-орієнтованого) і програмно-цільового бюджетування, за центрами відповідальності та за видами бізнесу і змішаний (матричний) метод [3; 8 та ін.]. Формування процесно-орієнтованих бюджетів підприємства виконується розробленими моделями його бізнес-процесів. Виходячи з оперативних цілей підприємства встановлюються цільові показники виконання окремих бізнес-процесів у періоді бюджетування, проводяться розрахунки споживання ресурсів, надходження та витрачання коштів, отримання прибутків чи збитків, прогнозного балансу [10]. Отже, для підприємств мережевої торгівлі пропонується процесно-орієнтоване бюджетування, при якому передбачається планування показників за основними процесами: постачання, склад, продажі, управління, з можливістю впливу на виконання бюджетів відповідальними особами. За зведеними бюджетами пропонується застосовувати бюджетування за центрами фінансової відповідальності, при якому передбачається вибір конкретних центрів відповідального (витрат, продажу, доходів, прибутку, грошових потоків) і складання бюджетів тільки з урахуванням витрат, які цими центрами безпосередньо контролюються та регулюються [3]. Такі методичні прийоми дозволять здійснювати планування та контроль за ресурсами, доходами і витратами в місцях їх виникнення (бізнес-процесах, функціях) та виявляти рівень впливу центів відповідальності на виконання планових показників.

Підготовка базової структури бюджетів включає визначення переліку бюджетів та формування статей і показників бюджетів за їх видами в розрізі процесів торговельного підприємства. На підставі отриманої інформації визначаються або розраховуються цільові показники первинного бюджету та передача сформованих даних відповідальним за складання бюджетів. На даному етапі визначаються і типи бюджетів: натуральні, вартісні, натурально-вартісні, грошові. При цьому, для забезпечення ефективності бюджетування варто враховувати такі аспекти:

- за кожним обраним процесом має бути сформовано лише один бюджет;
- враховувати всі процеси діяльності, проте за умови незначної (до 10%) або нульової рентабельності діяльність не доцільно планувати.

Так, нами для підприємств мережевої торгівлі рекомендовано складання таких функціональних бюджетів – закупки (постачання товарів), запасів (на початок і кінець періоду, на складі та у торговельному залі), продажів, витрат, витрат на оплату праці.

Оскільки у функціональних бюджетах міститься інформація про основні показники, які характеризують ефективність діяльність у вартісному і кількісному вимірі у розрізі процесів, тому ними ж і визначаються параметри через які мають бути реалізовані ці процеси: обсяги продажу, ціни, доходи.

Для реалізації технології бюджетування виділяють три основні підходи, які можуть застосовуватися на етапах їх планування: «знизу-вгору», «вгору-вниз», а також комбінований підхід. Підприємствам торгівлі, які прибутковість своєї діяльності забезпечують продажами товарів, доцільно використовувати комбінований підхід, при якому зверху спускаються цільові фінансові показники, потім за напрямом «знизу-вгору» формується бюджет продажу і вся система бюджетів підприємства, а надалі аналізується їх відповідність цільовим показникам (оборотність, рентабельність тощо).

Складання бюджетів найбільш доцільно здійснювати на підставі бюджету продажів (специфіка досліджуваних підприємств значно посилює значимість цього бюджету), який, відповідно складають першим, оскільки він містить показники, що є відправними для визначення показників інших функціональних бюджетів. Даний бюджет включає показники, які характеризують ефективність процесу – продажі. Параметри, які доцільно визначити під час складання даного бюджету нами визначено такими: обсяг продажу, ціни, передбачуваний індекс інфляції, номенклатури груп товарів, рівень знижок (за накопичувальними картами, акціями, тощо), рівень доходу, який забезпечує номенклатурна група (при мінімальному рівні бюджетування за такими товарами не є доцільним), рентабельність, торговельна марка (група) та сезонність. Бюджети продаж для підприємств торгівлі нами розроблено за двома видами у кількісному та вартісному виразах (табл. 2). При комп'ютеризованій обробці

даних, інформація з бюджету продажу за таким форматом дозволить оптимізувати оборотність товарів, ранжувати їх номенклатуру за рентабельністю для планування майбутніх обсягів продажів в розрізі торговельних марок і номенклатур, ефективно управляти знижками через накопичувальні системи та акції, ефективно використовувати складські приміщення та вітрини у торговельних залах, уникати замовлення збиткових товарів тощо. Відтак, забезпечивши отримання такої інформації фінансового характеру, керівництво отримує показники для збільшення запасу фінансової міцності.

Також ключовим для досліджуваних підприємств є бюджет запасів на складах, яким передбачається планування товарів на складах в цілому по підприємству та за кожним окремим магазином і регіоном. Необхідність формування даного бюджету зумовлена досягненням оптимального значення показника оборотності запасів на складі.

При складанні бюджетів запасів торговельних підприємств рекомендовано складати бюджети запасів на кінець та початок періоду, а також товари на складах і у торговельних залах протягом періоду за такими показниками: найменування номенклатури, підрозділу, одиниці виміру, кількість, оборотність номенклатурної групи, ліміти кількості (максимальна і мінімальні величина). Бюджетування запасів має передбачати планування системи лімітування резервів, які повинні забезпечувати безперебійний продаж і не допускати зайвих або відсутніх запасів на певний період. При цьому доцільно враховувати такі базові чинники:

– збільшення продажів товарів більшого попиту має забезпечувати необхідний рівень прибутковості при не збільшених розмірах знижок та поворотності товарів;

– запасу товарів має вистачати для задоволення попиту споживачів (забезпечується лімітуванням резервів з врахуванням сезонності товарів);

– витрати на склад не повинні збільшитися суттєво.

Таким чином, показником ефективності бюджетування запасів на складах може виступати збільшення їх оборотності при збільшенні середньої прибутковості товарних позицій та рівень витрат на утримання складу.

Бюджет витрат підприємств торгівлі передбачає планування витрат в розрізі таких процесів: закупки, зберігання, продаж (комерційні витрати). Таким чином, даний бюджет повинен забезпечувати виконання бюджету продажу. Адже коригування бюджету продажу призведе до змін у бюджеті витрат, який дозволяє управляти ефективністю продажів, оскільки одна номенклатурна група за різними підрозділами або регіонами може мати різну витратність. Коригування продажів необхідно здійснювати, дотримуючись умови, за якої збільшення витрат не призведе до зменшення маржинального прибутку (можливо у короткостроковому періоді). Бюджет доходів також планується в розрізі підрозділів і регіонів з врахуванням прогнозованого індексу інфляції та системи знижок та інших вирахувань з доходів, за такими процесами, як продаж товарів, доставка, супутні послуги, оренда тощо.

Етап узгодження бюджетів передбачає обговорення цільових показників базових бюджетів фахівцями (керівник, фінансовий директор, головний бухгалтер, завідувач складу та завідувач магазину). Затвердження передбачає підпис керівника на прийняття даного бюджету у якості директивного.

Доведення бюджетних показників до виконавців здійснюється для забезпечення безперебійної реалізації бюджетів в кожному підрозділі.

Висновки і пропозиції. Розглянуті методичні аспекти технології формування функціональних бюджетів сприяють здійсненню структурування бюджетів адаптованих для підприємств мережевої торгівлі. Передбачено складання бюджетів за

Таблиця 2

Бюджет продажу будівельного магазину

Показник	Торговельна марка	Од. виміру		План			Факт			Відхилення		Січень	Лютий	Березень	Квітень
Підприємство		За номенклатурою	За розміром продажу номенкл. од.	Кількість	Ціна грн	Рентабельність %	Кількість	Ціна грн	Рентабельність%	Кількість	Ціна грн				
1. Номенклатурна група за торговельним структурним підрозділом: 1.1 Шпалери:															
Магазин 1 (м. Київ)	Elysium	м^2	рулон (5,3 м^2)	18000	384	145						500	500	800	1200
Магазин 2 (м. Київ)	-..-	-..-	-..-	15500	384	145						450	450	550	850
Магазин 3 (м. Київ)	-..-	-..-	-..-	17000	380	144						480	480	550	700
Магазин 1 (м. Суми)	-..-	-..-	-..-	9000	350	135						250	300	400	500
Магазин 1 (м. Одеса)	-..-	-..-	-..-	7000	370	140						230	240	300	450
Магазин 2 (м. Одеса)	-..-	-..-	-..-	8000	370	140						250	280	350	430
…….															
1.2 Фарби і лаки															
1.3 Покриття для підлоги															
1.4 Двері															
…….															
…….															
2. Доставка		км.	км.	30000	3,8	50						150	150	220	300
3. Оренда		м^2	м^2	15600	450	250						1560	1560	1560	1560
4. Супутні послуги															

етапами, які враховують специфіку діяльності підприємств та оптимізують технологію їх формування шляхом врахування структурно-логічної послідовності кожного етапу, за яким передбачено комплексне забезпечення його виконання. При застосуванні розглянутих методичних прийомів рекомендовано:

- враховувати низку чинників при складанні кожного виду бюджету;
- передбачати планування показників, які максимально забезпечують інформативність системи управління у їх узгодженості з даними інших бюджетів;
- здійснювати формування і виконання бюджетів за узгодженим переліком відповідальних виконавців, забезпечуючи ефективну організацію їх дій.

Тому в практичному і теоретичному аспектах подана технологія має сприйматися як основа для побудови індивідуальної структури підприємств мережевої торгівлі, що орієнтується на виконання цілей підприємства в цілому та завдань щодо його розвитку в регіонах (сегментах).

Список літератури:

1. Вініченко М.М. Технологія бюджетування як засіб управління матеріальними та фінансовими ресурсами підприємства : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 [Електронний ресурс] / М.М. Вініченко. – Дніпропетровськ, 2005. – 21 с.
2. Ігнатенко Т.В. Постановка на підприємстві торгівлі системи бюджетування в умовах обліку за сегментами діяльності : зб. наук. пр. Черкас. держ. технол. ун-ту. – Серія : Економічні науки. – Вип. 29 : У 3-х ч. – Ч. І. – Черкаси : ЧДТУ, 2011. – С. 202-206.
3. Ілляшенко Т.О. Бюджетування як напрямок удосконалення системи управління діяльністю підприємств / Т.О. Ілляшенко, К.В. Ілляшенко, М.В. Скобенко // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2012. – № 3. – С. 36-44.
4. Ковтун С. Бюджетування на сучасному підприємстві, або як ефективно управляти фінансами [Текст] / С. Ковтун. – Х. : Фактор, 2005. – 340 с.
5. Косарев О.Й. Методологія бюджетування діяльності підприємств [Текст] / О.Й. Косарев, В.М. Волик. – К. : НАУ, 2004. – 96 с.
6. Ковтун С. Формируем бюджет продаж на торговом предприятии // Управленческий учет и бюджетирование. – 2008. – № 12(12).
7. Кузьмін О.Є. Бюджетування в системі управління організацією: теоретичні та прикладні засади : [монографія] / О.Є. Кузьмін,О.Г. Мельник. – К. : Кондор, 2007. – 234 с.
8. Мілінчук О.В. Характеристика методів бюджетного планування на підприємстві / О.В. Мілінчук // Вісник Житомир. держ. технол. ун-ту. Економічні науки. – 2006. – № 4(38). – С. 298-307.
9. Мельник О.Г. Методи бюджетного планування / О.Г. Мельник // Фінанси України. – 2003. – № 12(97). – С. 37-46.
10. Новіков Д.Г. Моделювання системи бюджетування підприємства в умовах трансформаційної економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.03.02 [Електронний ресурс] / Д.Г. Новіков ; Донецький нац. ун-т. – Д. – 2003. – 19 с.
11. Овдій Ю.Л. Бюджетування в системі фінансового планування банків : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.04.01 [Електронний ресурс] / Ю.Л. Овдій ; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К., 2006. – 19 с.
12. Писаренко Т. Бюджетування як основа ефективного управління підприємством / Т. Писаренко // Економіка і ринок: облік, аналіз, контроль, 2007. – № 16. – С. 25-31.
13. Тарасюк М.В. Бюджетування в торговельних підприємствах та об'єднаннях : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 [Електронний ресурс] / М.В. Тарасюк ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2006. – 26 с.
14. Хруцкий В.Е. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования / В.Е. Хруцкий, Т.В. Сизова, В.В. Гамаюнов. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 400 с.
15. Чибісов Ю.В. Послідовність етапів впровадження бюджетування на великих промислових підприємствах / Ю.В. Чибісов // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. – Житомир : ЖДТУ, 2005. – № 1(31). – С. 235-240.

Чумак О. В.
Академия финансового управления
Кунченко М. О.
Харьковский государственный университет питания и торговли

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СЕТЕВОЙ ТОРГОВЛИ

Резюме
Исследованы особенности организации технологии бюджетирования в системе управления деятельностью предприятий торговли. Уточнено определение технологии при использовании ее во взаимосвязи с управлением и бюджетированием. Систематизированы методические аспекты формирования функциональных бюджетов исследуемых предприятий путем изучения их информационного обеспечения и порядка составления.

Ключевые слова: бюджетирование, технология, функциональный бюджет.

Chumak O. V.
Academy of Financial Management
Kunchenko M. O.
Kharkov State University of Food and Trade

FUNCTIONAL BUDGET AS A MANAGEMENT TOOL FOR COMPANIES OF RETAIL CHAIN STORES

Summary
The article researches the peculiarities of the implementation of the budgeting technology in the management of trade enterprises. Specified has been the definition of technology while using the term in connection with management and budgeting. The methodological aspects of functional budgeting at the analysed enterprises in terms of its information support and procedure have been systematised.

Keywords: budgeting, technology, functional budgets.

УДК 65.007.338.3

Шевчук О. А.
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

ЛАНЦЮГ ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-ЛІДЕРСТВА ПІДПРИЄМСТВ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

Досліджено теоретичні питання формування бізнес-лідерства вітчизняних підприємств на світовому ринку. Визначено ланцюг формування лідерства вітчизняних підприємств, що обумовлюється станом розвитку ринку робочої сили у визначений період часу; рівнем забезпечення інфраструктурою; ступенем технологічного рівня виробництва а також рівнем розвиненості національної інноваційної системи та інституціонального середовища. Розглянуто вплив макроекономічних факторів на розвиток вітчизняних підприємств.
Ключові слова: бізнес-лідерство, макроекономічні фактори, інвестиції в національний людський капітал, інституціональне середовище, якість ділового середовища, зовнішні та внутрішні прямі інвестиції.

Постановка проблеми. Успішні шляхи формування бізнес-лідерства підприємств залежать від поступового розширення участі цих економічних агентів на світовому ринку внаслідок переходу від експорту сировинних ресурсів до експорту високотехнологічних товарів. Водночас лідерство сучасних підприємств не є іманентною характеристикою, оскільки будь-який економічний суб'єкт функціонує у системі макросередовища, що формується у рамках національної економіки, у зв'язку з чим ланцюг формування імперативів розвитку вітчизняних підприємств обумовлюється змінами, що відбуваються як у бізнесі, так і в інституціональному середовищі. У визначеному контексті мова йде про формування сприятливих макроекономічних умов для здійснення виробництва та інновацій, політики держави у сфері конкуренції, регулюванні ринку праці, захисту прав інтелектуальної власності тощо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Останнім часом серед вчених спостерігається посилення уваги до проблематики лідерства підприємств на ринку. Можна виділити наукові роботи О. Білоуса, З. Борисенко, Ф. Котлера, М. Книша, О. Паршиної, О. Попова, М. Портера, Г. Саймона, І. Смачило, Р. Фатхутдинова, де розглянуті основні конкурентні стратегії, що надають можливості для отримання високого економічного статусу підприємства як на внутрішньому, так і світовому ринках.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас недостатнє висвітлення проблем, пов'язаних з визначенням зовнішніх (екзогенних) факторів становлення лідерства підприємств в наукових і професійних економічних джерелах зумовили актуальність статті. З урахуванням вищезазначеного особливої актуальності набуває проблема виявлення макроекономічних аспектів, що створюють загальні умови для діяльності економічних агентів, допомагають розробити стратегічні та тактичні рішення, які необхідні для підтримки потенціалу підприємства на певному рівні та сприяють розвитку вітчизняних підприємств у напряму становлення лідерства на світовому ринку.

Метою статті є визначення ланцюга формування бізнес-лідерства підприємств на світовому ринку залежно від існуючих макроекономічних факторів та умов впливу на промислові підприємства.

Виклад основного матеріалу. З метою більш глибокого усвідомлення екзогенного виливу на діяльність підприємств доцільно побудувати загальну схему, що відображає взаємозв'язок між станом підприємств на ринку і макроекономічними умовами та факторами впливу (рис. 1).

В якості основних умов і факторів впливу на формування лідерства вітчизняних підприємств на ринку пропонуємо розглядати чотири основних чинника, а саме:

1) стан розвитку ринку робочої сили у визначений період часу, що характеризує національний людський капітал і досягнутий баланс інтересів різних суб'єктів господарювання – держави, підприємств та окремих індивідів;

2) рівень забезпечення інфраструктурою, що відображає досягнуті рівні розвитку суспільних відносин і науково-технічного прогресу;

3) ступінь технологічного рівня виробництва, що характеризує обсяги використання технічних засобів і технологій у процесі виробництва та забезпечує можливості для інноваційного розвитку підприємств;

4) рівень розвиненості національної інноваційної системи та інституціонального середовища.

Варто підкреслити, що згідно з класифікацією Ф. Котлера [1], будь-яке підприємство має певну стратегію розвитку, що характеризує його як послідовника за лідером, претендента на лідера або лідера світового ринку. У випадку, коли в країні спостерігається базове (транспортне та організаційне) забезпечення інфраструктурою, дешевий ринок робочої сили, низький технологічний рівень виробництва, нерозвиненість

Рис. 1. Вплив макроекономічних факторів на формування лідерства підприємств на світовому ринку

© Шевчук О. А., 2015

національної інноваційної системи та інституціонального середовища, підприємства мають можливість претендувати лише на місце послідовників за лідером на світовому ринку. Для переходу до іншої позиції економічним агентам доцільно розвиватися за умов підтримки розвитку підприємництва; збільшення ринкової влади місцевих виробників; підвищення рівня кваліфікації робочої сили. У випадку, коли в країні спостерігається необхідний (інформаційний) рівень розвитку інфраструктури, відносно недорогий ринок робочої сили, середній технологічний рівень виробництва, здійснюються розробки та дослідження, відбувається реформування інституціонального середовища, що створює сприятливі умови для інвесторів – створюються необхідні умови для розвитку інноваційного потенціалу підприємств, зокрема: формуються і підтримуються сприятливі умови для інвестицій та відбувається підтримка місцевих підприємств відповідно до міжнародних стандартів. Такі макроекономічні умови надають можливість для розвитку підприємств – претендентів на лідера світового ринку. Перехід до лідерства на світовому ринку, відбувається лише за умов становлення наукомісткого високотехнологічного виробництва, що забезпечується ефективною (інноваційною) інфраструктурою; значними обсягами висококваліфікованої робочої сили; високим технологічним рівнем виробництва; правовим забезпеченням інтелектуальної власності; ефективним функціонуванням ринків капіталу; ефективністю національної інноваційної системи.

З метою визначення потенційних можливостей становлення лідерства вітчизняних підприємств на світовому ринку розглянемо вплив макроекономічних факторів на формування їх імперативів розвитку.

Підкреслимо, що динамічність процесів економічного розвитку призводить до швидкого старіння статистичних даних та ускладнення макроекономічного аналізу. Водночас аналіз цих даних надає можливість для оцінки результатів економічної діяльності вітчизняних підприємств; дозволяє виявити проблеми та негативні явища, що впливають на розвиток підприємств України; надає змогу провести порівняльний аналіз економічного потенціалу підприємств різних країн шляхом порівняння низки зовнішніх механізмів впливу. У процесі вирішення поставлених задач доцільно виділити основні інструменти макроекономічного аналізу, що впливають на формування бізнес-лідерства вітчизняних підприємств у довгостроковій перспективі:

1) інвестиції в національний людський капітал, що характеризують кваліфікаційний рівень людських ресурсів. Загальновідомо, що перехід до високотехнологічного наукомісткого виробництва потребує наявності висококваліфікованої робочої сили, що регулюється політикою держави у соціально-трудовій сфері. Підкреслимо, що сьогодні в Україні існують всі можливості для формування і розвитку високотехнологічних наукомістких підприємств, а саме: значна кількість досвідчених людей, інженерів і науковців, за рахунок яких підприємства мають можливість отримати високі позиції у сфері високих технологій. Так, сьогодні у нашій країні 79,7% випускників шкіл отримують вищу (третинну) освіту, зокрема: найбільша частка людей з вищою освітою зосереджена у тих областях України, де розташована значна кількість вищих навчальних закладів (III–IV рівнів акредитації), а саме: Київ – 117 таких закладів, або 14,3% від загальної кількості вищих навчальних закладів, та Харківська область (70 закладів, або 8,6%) [2]. Проведений аналіз дозволяє зробити висновок про можливість розвитку високотехнологічного наукомісткого виробництва саме в цих регіонах. Ще однією складовою інвестицій в національний людський капітал виступають витрати на наукові дослідження, що здійснюють безпосередній вплив на розвиток вітчизняного високотехнологічного виробництва. Це інвестиції, до складу яких належать як державні, так і приватні витрати, що спрямовуються на підвищення рівня знань, фундаментальні та прикладні дослідження а також на дослідно-конструкторські розробки. Зазвичай частка витрат на наукові дослідження у загальній сумі бюджетних витрат більшості розвинених країн становить 2,5–3,5%. Так, в Японії ці витрати становлять 3,0–3,5%, а в країнах ЄС – близько 2,06%. Зокрема: у Фінляндії – 3,55%, Швеції – 3,41%, Данії – 2,99%, Німеччині – 2,92%, Австрії – 2,84%, Словенії – 2,80%, Франції – 2,26%, Бельгії – 2,24%, Естонії – 2,18% та Нідерландах – 2,16%. В Україні видатки на наукові дослідження і розробки складають близько 1% [3]. Крім того, на противагу більшості високорозвинених країн, де видатки на наукові дослідження і розробки мають тенденцію до збільшення, в Україні спостерігається постійне зниження цих витрат. Так, якщо у 1997 р. означені витрати складали 1,2%, то у 2013 р. вони знизились на 24,5% і становлять 0,77% від ВВП. Це, у свою чергу, негативно відображається на результатах діяльності науково-технічного потенціалу країни – дослідженнях, публікаціях, патентах і, як наслідок, експорті високотехнологічної продукції. Чисельність наукового потенціалу нашої країни, починаючи з моменту незалежності, постійно зменшується. Якщо на початку 90-х років, науковий потенціал країни складав 313 079 осіб, то на 2013 р. ця кількість була зменшена в чотири рази – до 82 032 чоловік [3]. Така тенденція свідчить про те, що наукова праця в Україні сьогодні не є престижною, розвиток високотехнологічного бізнесу гальмується, а ймовірність отримання вітчизняними підприємствами високого статусу на світовому ринку зменшується. Відтак, поштовхом для активізації наукової діяльності має стати створення сприятливих умов для формування надійного правового поля і захисту прав інтелектуальної власності;

2) інституціональне середовище, що у широкому сенсі визначається як набір норм і механізмів, за рахунок яких забезпечується розширене відтворення людського капіталу, здійснюється перерозподіл ресурсів і залучення інвестицій, а також передбачуваності економічної політики, ступеню відповідності державної політики вимогам конкуренції тощо. Зазвичай характеристика розвитку якості інституціонального середовища здійснюється на основі низки інтегральних показників, серед яких найбільш відомим є індекс економічної свободи, що відображає ступінь лібералізації та відкритості економіки. Зауважимо, що індекс економічної свободи лежить у межах від 0 до 100. Якщо означений показник становить менше за 50 балів, то країна належить до такої, що має невільну економіку; 50–59,9 – переважно невільну економіку; 60–69,9 – помірно вільну економіку; 70–79,9 – переважно вільну економіку; більше за 80 балів – вільну економіку. Водночас аналіз показника економічної свободи за останні роки свідчить про те, що Україна належить до країн з невільною економікою. Так, сьогодні Україна займає 161-е місце з 177 країн світу та останнє місце з 43 країн у Європейському регіоні – з показником нижчим, ніж в середньому у світі – 46,3 [4]. Для порівняння, означений показник у Швейцарії, яка займає перше місце у рейтингу глобальної конкурентоспроможності, складає 81; у Сінгапурі (друге місце у рейтингу) – 88; у Фінляндії, яка займає третє місце у

рейтингу – 74. Аналіз основних складових індексу економічної свободи за 2013 р. (рис. 2) свідчить, що найгірші позиції наша країна займає за показниками, що найбільше визначають імперативи розвитку вітчизняних підприємств, а саме: свобода інвестицій, де розрив між середньосвітовим значенням та індексом України складає 58,4 пункти; свобода від корупції; державні витрати та захист прав власності, де розрив між середньосвітовим значенням та індексом України складає 41,9; 33,3 та 18,9 пунктів відповідно.

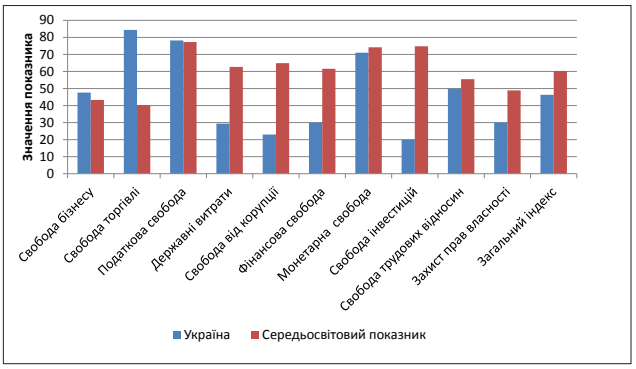


Рис. 2. Складові індексу економічної свободи в Україні за 2013–2014 рр.

Джерело: [4]

У сукупності означені складові характеризують високі фінансові, економічні, кримінальні, трудові та інші ризики, а також нерозвиненість інфраструктури та сильну зношеність основних фондів, що, у свою чергу, зменшує ймовірність отримання вітчизняними підприємствами високого статусу на світовому ринку;

3) зовнішні та внутрішні прямі інвестиції, що відображають рівень інтернаціоналізації економіки. Зауважимо, що забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в Україні є запорукою не тільки економічного розвитку країни, а й ефективного функціонування всіх галузей промисловості шляхом передачі знань, технології та капіталу. Так, з одного боку, через інтенсивне збільшення капіталу створюються стимули для покращення показників, що впливають на конкурентоспроможність продукції. А з іншого – збільшення інвестицій сприяє виходу національного товаровиробника на світовий ринок. Підкреслимо, що під час дослідження інвестиційної привабливості галузі доцільно використовувати інтегральний показник інвестиційної привабливості, що складається з трьох груп субпоказників з урахуванням пропорційності їхнього рівня, зокрема: 1) рівня галузевої дохідності, який враховує витрати на виробництво продукції; всі активи, що використовуються у процесі виробництва; обсяги реалізації продукції на ринку. Рівень пропорційності означеного субпоказника зазвичай складає 65%; 2) рівня перспективності, що відображає галузеву стійкість щодо стагнації; забезпеченість перспектив збільшення власних фінансових ресурсів; ступінь державної підтримки цієї галузі. Зазвичай рівень пропорційності означеного субпоказника складає 20%; 3) рівня інвестиційних ризиків, що враховує рівень конкуренції; рівень інфляційної стійкості продукції; рівень соціальної напруженості. Рівень пропорційності означеного субпоказника зазвичай складає 15 %. На основі аналізу означених субпоказників, міжнародним фондом Блейзера [5] було визначено найбільш привабливі галузі української промисловості для найбільших країн-інвесторів, серед яких варто виділити: машинобудування і металургію. Такої ж самої думки притримуються і українські експерти, які в ході першої міжнародної бізнес-конференції ABC: «Ukraine & Partners» (13–14 червня 2013 р.) охарактеризували три найбільш привабливі для інвестування галузі в Україні, а саме: машинобудування (зокрема, важке та енергетичне); виробництво автозапчастин; інформаційні технології та розробка програмного забезпечення. Водночас, згідно досліджень, що були проведені зарубіжними експертами щодо чинників, які обмежують інвестиційну діяльність підприємств України, домінантними факторами виступають: дефіцит власних ресурсів, невизначеність економічної ситуації, недосконалість кредитної системи [6, с. 52]. На думку українських експертів [7, с. 53–54], найбільш негативними факторами, що обмежують інвестиційну привабливість вітчизняних товаровиробників, є: корупція – 26,5%; незадовільний ступінь інформаційного забезпечення інвесторів щодо технології виробництва – 20,4; нестабільна економічна ситуація у країні та недосконалість законодавства – 20,4; нестача природних ресурсів і погана екологія – 11,2; низький рівень розвитку інфраструктури (як фізичної – доріг, так і економічної – відсутність бізнес-інкубаторів) – 9,2%; нестача кваліфікованих кадрів і робочих місць – 6,1%; відсутність інноваційних технологій – 5,1%. Щодо до означених чинників, вважаємо за необхідне додати ще один, а саме – неефективність менеджменту на вітчизняних підприємствах, що полягає у недостатньому володінні методами: 1) стратегічного планування інвестиційної діяльності; 2) визначення ефективності інвестицій; 3) оцінки хеджування інвестиційних ризиків тощо, які негативно відображаються на розмірах іноземних інвестицій.

Доцільно підкреслити, що крім зовнішніх прямих інвестицій, що надають додаткові капітали та технології, а також сприяють збільшенню рівня продуктивності та інфраструктури, особливої уваги потребує аналіз внутрішніх інвестицій. Акцентуємо увагу, що за період 2012–2014 рр. капітальні інвестиції набули негативної динаміки. Так, за 2014 р. втричі знизився рівень капітальних інвестицій (з 283 242 млн. грн. у 2013 р. до 93 900 млн. грн. – у 2014 р.) [3]. В основі означено процесу лежать події, що відбулися у країні, а саме: лютнева Революція гідності; окупація АРК Росією, проведення АТО у східних регіонах. Результатом означених подій стало зниження фінансових можливостей бюджетів всіх рівнів та зменшення прибутків підприємств. Водночас доцільно брати до уваги проблеми, що залишились від старого режиму, зокрема: недосконалість фінансово-кредитної системи, законодавчої та нормативно-правової бази; значна частка тіньової економіки внаслідок високого ступеню корумпованості.

Висновки і пропозиції. Таким чином, у даному досліджені застосовано комплексний підхід до оцінки екзогенних факторів формування лідерства вітчизняних підприємств на світовому ринку, що надало можливості побудувати ланцюг переходу підприємства від однієї економічної позиції на ринку до іншої. Водночас структурний аналіз макроекономічних факторів демонструє неготовність вітчизняних підприємств до лідерства на світовому ринку внаслідок негативних тенденцій і перекосів, що відбуваються в економіці України.

Зважаючи на подібний стан справ, вважаємо за доцільне сконцентрувати увагу держави на інноваційній діяльності високотехнологічних підприємств. Відтак, перехід вітчизняних підприємств до інноваційного розвитку має відбуватися не лише за рахунок збільшення фінансування, а й шляхом створення спеціальних науково-дослідних та освітніх програм, що надають можливість підвищувати рівень людського капіталу, інноваційності та інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств.

Список літератури:
1. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг ; 9-е изд. ; пер. с англ. под. ред. Н.В. Шульпиной. – М. : Издательский дом «Вильямс». – 2003. – 1200 с.
2. Статистичний збірник «Регіони України – 2012» : у 2-х т. / За ред. О.Г. Осауленка ; відп. за вип. Н.С. Власенко. – К. : Держкомстат України. – 2012. – Ч. 1. –310 с.
3. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/control/uk/localfiles/.
4. Індекс економічної свободи 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.heritage.org/index/download.
5. Міжнародний фонд Блейзера [Електронний ресурс].– Режим доступу : http://www.bleyzerfoundation.org/makroekonomicheskie-obnovleniya/poslednie-otchyoty/?lang=ru.
6. Растворцева С.Н. Внешнеэкономическая деятельность российских предприятий в условиях глобализации / Под общ. ред. С.Н. Растворцевой, В.В. Фаузера. – СПб. : Издательский центр экономического факультета СПбГУ, 2011. – 116 с.
7. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів 2013 // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій – 2013. – 356 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/upload/zvit_pro_investiciynu_privablivist_regioniv_povna_versiya.pdf.

Шевчук Е. А.
Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»

ЦЕПЬ ФОРМИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ЛИДЕРСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ НА МИРОВОМ РЫНКЕ

Резюме
Исследованы теоретические вопросы формирования бизнес-лидерства отечественных предприятий на мировом рынке. Определена цепь формирования лидерства отечественных предприятий, обусловленная состоянием развития рынка рабочей силы в определенный период времени; уровнем обеспечения инфраструктурой; степенью технологического уровня производства, а также уровнем развитости национальной инновационной системы и институциональной среды. Рассмотрено влияние макроэкономических факторов на развитие отечественных предприятий.
Ключевые слова: бизнес-лидерство, макроэкономические факторы, инвестиции в национальный человеческий капитал, институциональная среда, качество деловой среды, внешние и внутренние прямые инвестиции.

Shevchuk O. A.
National Technical University of Ukraine «Kiev Polytechnic Institute»

THE CHAIN OF FORMATION OF THE BUSINESS LEADERSHIP ENTERPRISES ON THE WORLD MARKET

Summary
The author investigated the theoretical aspects of forming the business leadership of the domestic enterprises in the global market. The author defines the chain of leadership forming domestic enterprises, due to the state of development of the labor market in a certain period of time; the level of provision of infrastructure; degree of technological level of production and level of development of the national innovation system and the institutional environment. The author examines the impact of macroeconomic factors on the development of domestic enterprises.
Keywords: business leadership, macro-economic factors, investment in national human capital, institutional environment, quality of the business environment, foreign and domestic direct investment, fiscal and monetary policy, innovative development.

УДК 331.108.22

Шульгіна Т. С.
Донецький національний технічний університет

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ

У статті доведено, що оцінка механізму формування управлінського персоналу буде достовірною та об'єктивною лише за умов її комплексного характеру. Процедура формування управлінського персоналу має здійснюватися на підставі виявлення та оцінки ефективності усіх аспектів при його впровадженні на підприємстві. Тому прийняття управлінських рішень щодо здійснення формування управлінського персоналу має виконуватися у певній послідовності.
Ключові слова: планування, управлінський персонал, чисельність, алгоритм, механізм.

Формування управлінського персоналу є складним управлінським процесом на підприємстві як з точки зору оцінки самого процесу діяльності, так і оцінки результативності цієї діяльності. Необхідність комплексної системи оцінки формування управлінського персоналу обумовлена такими причинами: 1) необхідністю прийняття управлінських рішень на основі об'єктивної та оперативної інформації; 2) потребою керівництва підприємства в отриманні об'єктивної інформації щодо чисельності, якості та результативності управлінського персоналу при розробці планів щодо збалансування чисельності управлінського персоналу. Отже, необхідним є визначення та упровадження інструмен-

© Шульгіна Т. С., 2015

тів оцінки результативності та ефективності функціонування механізму формування управлінського персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною основою даної роботи послужили наукові праці А. Гастєва, Б. Генкіна, П. Керженцева, А. Кібанова, А. Колота, Л. Синяєва, О. Терещенко, А. Файоля, Г. Форда, в яких особлива увага приділялася сутності, призначенню й особливостям управлінської праці та розробкам питань планування чисельності персоналу.

Мета статті полягає у дослідженні показників оцінки ефективності механізму формування управлінського персоналу та розробці алгоритму прийняття управлінських рішень щодо формування управлінського персоналу.

Виклад основного матеріалу. Оцінка механізму формування управлінського персоналу буде достовірною та об'єктивною за умов її комплексного характеру. Оцінювання має здійснюватися на основі визначення, систематизації та застосування показників, що характеризують ефективність процесу формування управлінського персоналу. Як відзначає Ю.Г. Одегов, найбільш об'єктивна оцінка досягається за умови використання системи показників із різних позицій: економічних та соціальних, кількісних та якісних, поточних та перспективних [1, с. 181].

Проведення комплексної оцінки має бути засобом впливу на ефективність функціонування механізму формування управлінського персоналу. Задля нівелювання суб'єктивності у визначенні показників, що характеризують якість формування управлінського персоналу, пропонується система показників комплексної оцінки ефективності механізму формування управлінського персоналу (рис. 1):

– показники економічної ефективності, які передбачають оцінку витрат і вигод, пов'язаних із програмами формування управлінського персоналу;

– показники організаційної ефективності, що спрямовані на оцінку якості функціонування системи формування персоналу;

– показники соціально-психологічної ефективності, які передбачають оцінку психологічного стану управлінського персоналу під час та після адаптації на основі моніторингу.

Показники економічної ефективності є основними в оцінці, та в остаточному підсумку в них відбиваються економічні результати організаційних заходів. Кінцевим результатом впровадження системи формування управлінського персоналу має бути зниження загальних витрат на управління, яке досягається за рахунок оптимізації чисельності управлінців та забезпечення зростання ефективності їх праці. Оскільки управління персоналом взагалі та формування персоналу зокрема є складовою частиною діяльності підприємств, то свідченням підвищення його ефективності має бути поліпшення економічних показників господарювання за умов економічної доцільності витрат на управління.

У теорії і практиці оцінки управлінського персоналу існують методи оцінки ефективності системи формування персоналу, які ґрунтуються на використанні певних техніко-економічних показників діяльності підприємства. Так, Т. Пітерс, Р. Уотерман пропонують визначати ефективність системи управління як відношення ефективності виробництва до чисельності працівників апарату управління [2]. Ефективність окремих заходів, пов'язаних з формуванням управлінського персоналу підприємства (зміна структури управління, норм управління, забезпеченості кваліфікованими кадрами тощо), можна оцінити за допомогою часткових показників ефективності праці управлінців. Визначати економічну ефективність управлінського персоналу за рахунок росту продуктивності праці та зниження умовно-змінних витрат у собівартості пропонує Г.В. Осовська [3, с. 636]. Для визначення

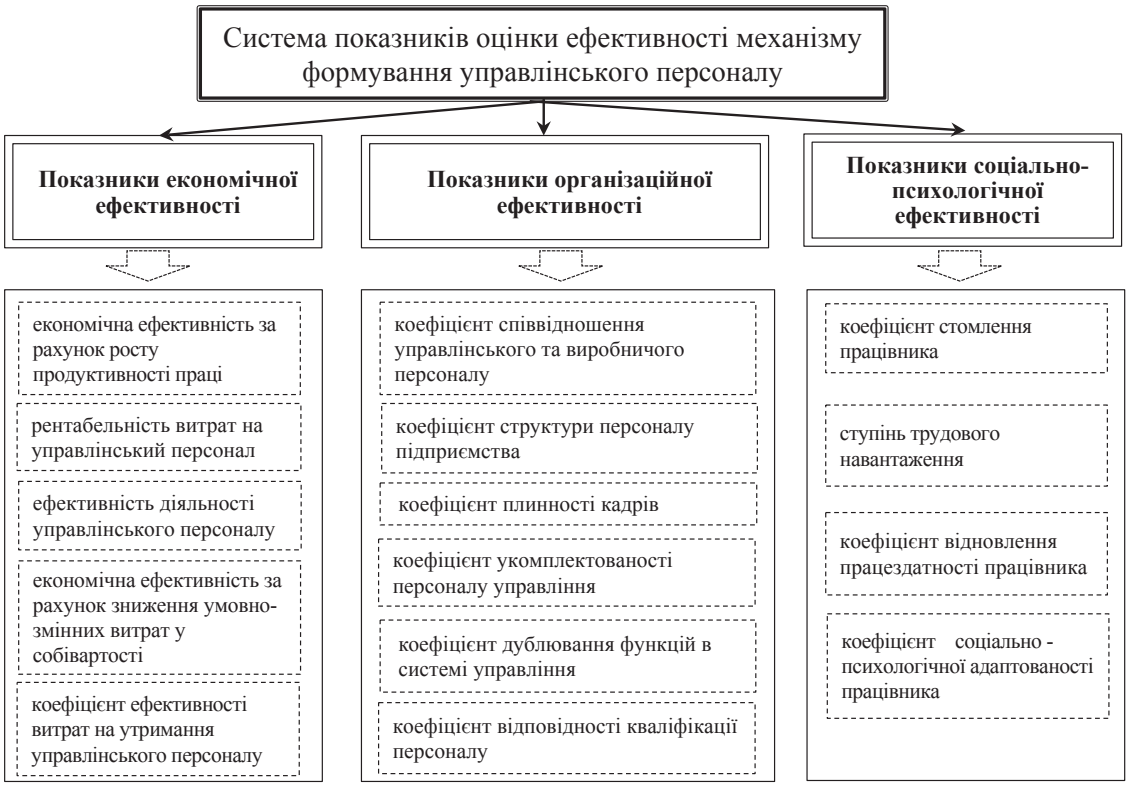


Рис. 1. Система показників оцінки ефективності механізму формування управлінського персоналу

відносної результативності трудової діяльності управлінського персоналу А.В. Бойченко [4, с. 55], С.Г. Рябухін [5, с. 26] рекомендують використовувати показник «рентабельність витрат на управлінський персонал», який визначається шляхом співвідношення чистого прибутку підприємства до витрат на утримання управлінського персоналу. На думку І.М. Герасименко, ефективність діяльності управлінського персоналу доцільно визначати співвідношенням виручки від реалізації продукції до чисельності управлінського персоналу [6]. Ф.М. Русінов обґрунтовує доцільність визначення економічної ефективності управлінського персоналу шляхом розрахунку коефіцієнту ефективності витрат на утримання апарату управління як співвідношення витрат на утримання управлінського персоналу до загальних витрат підприємства [7].

Багатоаспектність організаційної складової формування управлінського персоналу потребує визначення відповідних показників оцінки ефективності цього процесу. Доцільним є використання комплексної системи показників оцінки організаційної ефективності формування управлінського персоналу, до складу якої можна віднести показники, які систематизовано автором в табл. 1.

Оцінку ефективності формування управлінського персоналу доцільно здійснювати шляхом визначення структурних показників, а саме коефіцієнту співвідношення управлінського та виробничого персоналу підприємства, коефіцієнт дублювання функцій в системі управління, і коефіцієнту структури персоналу підприємства. Розрахунок коефіцієнту співвідношення управлінського та виробничого персоналу підприємства дозволяє визначити припустиму чисельність промислово-виробничого персоналу, яка підпорядковуються одному управлінцю. В подальшому в залежності від рівня управління доцільно встановити норму керованості, яка для управлінця вищого рівня має складати 3-6 осіб; для управлінця середньої ланки – 7-15 осіб; для нижчого рівня – 20-35 осіб. Дослідження структури та встановлення співвідношень за різними категоріями та рівнями управління дозволяє виявити існуючі диспропорції. Так, на думку фахівців, питома вага управлінських працівників не має перевищувати 30% загальної чисельності персоналу підприємства [8].

Чим вищим є значення коефіцієнту дублювання функцій у системі управління, тим загрозливішою є ситуація, яка характеризується дублюванням однакових функцій декількома підрозділами підприємства. Невизначеність розподілу повноважень між підрозділами та розбалансованість функціональних обов'язків свідчить про недоліки у плануванні та підборі персоналу.

Оцінку ефективності організаційної структури та виявлення невідповідності чисельності управлінського персоналу за категоріями та структурними підрозділами може бути здійснено із використанням коефіцієнта структури персоналу підприємства. Так, на думку Р. Нікіфорова, використання цього показника дозволить підвищити рівень обґрунтованості результатів аналізу структури управління, обсягу та відповідальності управлінської діяльності [9].

Оцінка ефективності формування управлінського персоналу також може бути здійснена на підставі дослідження динаміки плинності управлінського персоналу та коефіцієнту укомплектованості управлінськими кадрами. Високий рівень плинності управлінських кадрів свідчить про певні недоліки в системі управління персоналом, у тому числі при формуванні персоналу. При визначенні коефіцієнту укомплектованості управлінськими кадрами необхідно приділяти увагу таким чинникам, що характеризують як дефіцит у працівниках, так і надлишок, який може спричинити збільшення витрат по фонду оплати праці, зниження мотивації управлінців в якісній і висококваліфікованій праці.

Рівень забезпеченості підприємства висококваліфікованими працівниками може бути оцінено шляхом визначення коефіцієнту відповідності кваліфікації персоналу. Ризик невідповідності кваліфікації управлінського персоналу зазвичай пов'язаний з можливими втратами внаслідок прийняття некомпетентних рішень за рахунок невідповідності рівня освіти та практичного досвіду працівника кваліфікаційним вимогам посади, яку він обіймає. Кількісна оцінка відповідності по кожній посаді визначається шляхом одночасного врахування двох характеристик: відповідності за рівнем освіти та відповідності за профілем освіти. Якщо фактична характеристика працівника, який займає посаду, відповідає кваліфікаційним вимогам, то кількісна її оцінка прирівнюється до одиниці, якщо не відповідає – то 0,5 [10, с. 56].

Кожен із вище розглянутих показників може бути використаним для оцінки ефективності функціонування механізму формування управлінського персоналу. Систематичний моніторинг динаміки показників дозволяє оцінити якість процесів формування, а саме планування, маркетингу та адаптації управлінського персоналу.

Для забезпечення високої якості формування управлінського персоналу необхідним та доцільним є застосування ряду показників його соціально-пси-

Таблиця 1

Показники оцінки організаційної ефективності формування управлінського персоналу

Показники	Формула розрахунку	Умовні позначення
Коефіцієнт співвідношення управлінського та виробничого персоналу	$К_{сп} = 1 - (Ч_{уп} / Ч_{вир})$	$Ч_{уп}$ – чисельність управлінського персоналу; $Ч_{вир}$. – чисельність виробничого персоналу.
Коефіцієнт структури персоналу підприємства	$К_{стр} = Ч_{с.г} / Ч_{обл}$,	$Ч_{уп}$ – чисельність структурної групи персоналу; $Ч_{обл}$ – середньооблікова чисельність персоналу.
Коефіцієнт дублювання функцій в системі управління	$К_{д.ф} = F_{дубл} / F$	$F_{дубл}$ – кількість дубльованих функцій в апараті управління; F – загальна кількість функцій в апараті управління.
Коефіцієнт плинності управлінського персоналу	$К_{пл} = (Ч_{зв} - Ч_{н.зв})/Ч_{обл}$	$Ч_{зв}$ – чисельність працівників, які звільнилися з протягом певного періоду; $Ч_{н.зв}$ – неминуче звільнені працівники.
Коефіцієнт укомплектованості управлінськими кадрами	$К_{стр} = Ч_{з.п} / Ч_{шт}$,	$Ч_{зв}$ – чисельність працівників на зайнятих посадах; $Ч_{шт}$ – штатна кількості зазначених посад на підприємстві.
Коефіцієнт відповідності кваліфікації персоналу	$К_{в.кв} = К_{кв.ф} / К_{кв.н}$	$К_{кв.ф}$, $К_{кв.н}$ – середньозважена кваліфікація управлінського персоналу фактична і нормативна відповідно.

Рис. 2. Блок-схема алгоритму прийняття управлінських рішень щодо формування управлінського персоналу

хологічної ефективності, які дозволяють здійснити оцінку стану рівня професійного та емоційного навантаження управлінського персоналу. До складу показників соціально-психологічного блоку слід віднести показники, що спрямовані на оцінку працездатності управлінського персоналу, яка є важливим чинником підвищення ефективності управлінської праці. Працездатність управлінського персоналу взаємопов'язана із професійним навантаженням. Для оцінки працездатності доцільною є оцінка ступеню адаптованості працівників до трудових навантажень шляхом визначення коефіцієнту стомлення, коефіцієнту трудового навантаження та коефіцієнту соціально-психологічної адаптованості працівника.

Наведений перелік показників оцінки забезпечення формування управлінського персоналу слід розглядати як базовий, який може бути доповнено при необхідності іншими показниками із врахуванням умов конкретного підприємства.

Процедура формування управлінського персоналу має здійснюватися на підставі виявлення та оцінки ефективності всіх аспектів при його впровадженні на підприємстві. Тому прийняття управлінських рішень щодо здійснення формування управлінського персоналу має виконуватися в певній послідовності. Необхідним є впровадження алгоритму прийняття управлінських рішень щодо формування управлінського персоналу, використання якого дозволить здійснювати обґрунтовані дії з планування, пошуку, підбору й адаптації персоналу, а також буде сприяти забезпеченню соціально-економічної ефективності процесу формування управлінського персоналу.

Процедура прийняття управлінських рішень щодо формування управлінського персоналу має передбачати певні взаємопов'язані етапи та бути узгодженою зі стратегією управління персоналом підприємства (рис. 2).

На підставі встановлення невідповідності чисельності управлінського персоналу мають визначатися та обґрунтовуватися складові програми по збалансуванню чисельності управлінців. Особливу увагу при прийнятті управлінських рішень щодо формування управлінського персоналу має бути приділено комплексному оцінюванню ефективності заходів з формування персоналу з метою своєчасного коригування певних процедур.

Отже, процес прийняття управлінських рішень щодо формування управлінського персоналу має охоплювати всі етапи здійснення формування персоналу на підприємстві, починаючи з обґрунтування цілей формування персоналу та закінчуючи встановленням результативності впроваджених заходів

Висновки. Запропонований алгоритм прийняття управлінських рішень щодо формування управлінського персоналу на підприємстві, який передбачає обґрунтування цілей та визначення потреб формування персоналу, вибір і обґрунтування складових програми по збалансуванню чисельності управлінців та здійснення моніторингу поточних результатів і оцінки результативності здійснених заходів щодо формування управлінського персоналу. Послідовне здійснення зазначених етапів прийняття управлінських рішень щодо формування управлінського персоналу дозволить своєчасно виявляти невідповідність чисельності управлінського персоналу та впроваджувати заходи щодо її збалансування.

Список літератури:

1. Одегов Ю.Г. Управление персоналом, оценка эффективности : учеб. пособ. для вузов / Ю.Г. Одегов, Л.В. Карташова. – М. : Экзамен, 2002. – 256 с.
2. Питерс Т. В поисках эффективного управления / Т. Питерс, Р. Уотерман. – М. : Прогресс, 1986. – 429 с.
3. Осовська Г.В. Менеджмент організацій : навч. посіб. / Г.В. Осовська, О.А. Осовський. – К. : Кондор, 2005. – 860 с.
4. Бойченко А.В. HR-метрики – инстркмент усовершенствования системы управления персоналом / А.В. Бойченко, Е.А. Веселкова // Менеджер по персоналу. – 2010. – № 3. – С. 52-67.
5. Рябухин С.Г. Мотивация в условиях перемен / С.Г. Рябухин // Менеджер по персоналу. – 2010. – № 3. – С. 20-29.
6. Герасименко І.М. Оцінка ефективності системи управління підприємства в контексті організаційного розвитку / І.М. Герасименко // Проблеми системного підходу в економіці. – 2011. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/pspe/2011_4/Gerasimenko_411.htm.
7. Русинов Ф.М. Менеджмент и самоменеджмент в рыночных отношениях : уч. пособие / Ф.М. Русинов, Л.Ф. Никулин, Л.В. Фаткин. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 352 с.
8. Колесник Ф. Персональная диета / Ф. Колесник // Комерсантъ Секрет Фирмы. – 2003. – № 7(33). – 40 с.
9. Никифоров Р. Как оценить эффективность работы директора по персоналу / Р. Никифоров [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.irinam.com/index.php?newsid=863.
10. Криворотько І.О. Оцінювання кадрових ризиків на промислових підприємствах. / І.О. Криворотько // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2007. – № 5. – С. 54-57.

Шульгина Т. С.
Донецкий национальный технический университет

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА

Резюме
В статье доказано, что оценка механизма формирования управленческого персонала будет достоверной и объективной только при условии ее комплексного характера. Процедура формирования управленческого персонала должна быть проведена путем выявления и оценки эффективности всех аспектов при ее внедрении на предприятии. Поэтому принятие управленческих решений относительно формирования управленческого персонала должно выполняться в определенной последовательности
Ключевые слова: планирование, управленческий персонал, численность, алгоритм, механизм.

Shulgina T. S.
Donetsk National Technical University

EVALUATION OF PERSONNEL MANAGEMENT FORMATION MECHANISM

Summary
The article is proving that mechanism of evaluation is accurate and objective if only comprehensive approach is used. The procedure should be based on the identification and evaluation of all aspects of its implementation in the enterprise. So making decisions in management staff formation should be performed in certain sequence.
Keywords: planning, managerial staff, strength, algorithm, mechanism.

УДК 167/168:334.012.82:334.716(045)

Янчук М. Б.
Національний авіаційний університет

ПРИНЦИПИ ІНТЕГРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ВІДКРИТИХ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ЦИКЛІВ (НА ПРИКЛАДІ АВІАБУДУВАННЯ)

Досліджено теоретичні аспекти зміни парадигми розвитку відкритої економіки. Виявлено нові закономірності інтеграційних процесів у високотехнологічному виробництві, зокрема, в авіабудуванні. Сформульовано репрезентативні принципи економічної інтеграції підприємств у рамках формування відкритих технологічних циклів.
Ключові слова: закономірності та принципи економічної інтеграції, високотехнологічні підприємства, відкритий технологічний цикл, авіабудування.

Постановка проблеми. Нові закономірності економічної інтеграції у глобальній високотехнологічній сфері пов'язані з формуванням транснаціональних відтворювальних комплексів, а також розгалуженої мережі взаємодоповнюваних партнерських зв'язків і гнучких коопераційних технологічних ланцюгів при збереженні відмінностей між рівноправними і незалежними партнерами і різноманітності ресурсів, які використовується при єдності цілей, стратегії, колективних цінностей, специфічних і багатьох нематеріальних активів при виробництві узгодженої продукції. У цих умовах виникає необхідність поглиблення методологічних підходів до питань економічної інтеграції високотехнологічних підприємств на основі визначення принципів, згідно з якими формуються стратегія, сутність, зміст, напрям і якість інтеграції в умовах відкритих технологічних циклів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичні підходи, а також практичні аспекти економічної інтеграції у високотехнологічніому виробництві розроблено у працях українських вчених та їх зарубіжних колег, зокрема: Н. Голованової, І. Грозного В. Дементьєва, І. Сильницького, С. Соколенко, М. Кизима, Д. Лук'яненка, Є. Попова, А. Пилипенка тощо. При цьому на методологічному рівні потребують досліджень нові закономірності і форми економічної інтеграції, які з'явилися останнім часом у глобальному високотехнологічному виробництві.

Метою статті є поглиблення методологічних положень щодо економічної інтеграції високотехнологічних підприємств в умовах відкритих технологічних циклів на основі формулювання репрезентативних принципів, згідно з якими визначаються стратегія, сутність, зміст, вектор і якість інтеграції.

Виклад основного матеріалу. Дослідження теоретичних питань розвитку відкритої економіки [1; 5; 6; 7; 10] показало, що рух більше половини світового валового продукту по ланцюжку доданої вартості та його реалізація відбуваються не в структурі ринкових, а в структурі інтегративних зв'язків, що підтверджує формування у глобальному світі нового етапу мережевої економічної інтеграції у вигляді простору товарних і технологічних ланцюгів різного масштабу. При цьому зміна сучасної парадигми світового економічного розвитку, в рамках якої трансформується організаційний код економічних систем на всіх рівнях соціально-економічних взаємодій, відбувається під впливом інформаційних технологій і масових онлайн-контактів, що забезпечує появу нових гнучких організаційних моделей, які адекватно реагують на інтенсифікацію та ускладнення конкурентного середовища, та формування набагато гнучкої моделі організації виробництва і управління, ніж

© Янчук М. Б., 2015

модель ієрархії – *кластерно-мережевої*, у межах якої топологічна структура економічної інтеграції поєднує в одній господарській ланці вертикальні зв'язки по технологічному ланцюжку і горизонтальні зв'язки – за видами діяльності.

На наш погляд, науковою детермінантою даних процесів є те, що конкуренція відбувається між системами створення цінностей, а не окремими підприємствами, тому для кожного з них стають принципово важливими гнучкі організаційні форми, в яких вирішуються рівень предметної спеціалізації і подальша інтеграція внутрішніх і зовнішніх виробничих процесів [4]. У даному контексті можна виділити такі методологічні положення, які є важливі для нашого дослідження:

1) для економік низького рівня економічна інтеграція в напрямку від мікро- до макрорівня є продуктом засвоєння глобальних інтеграційних процесів, при цьому її ефективність задається і регулюється на основі системного і цілеспрямованого державного регулювання національних інститутів інтегративних відносин (тут – правила і механізми, що забезпечують їх виконання);

2) в основі сучасної економічної інтеграції мікрорівня в умовах формування відкритої економіки лежить властивість *інтегративності*, яка передбачає не закінченість процесу об'єднання і не досягнення кінцевої цілісності і єдності елементів і диференційованих частин системи, не її автономність, а забезпечення координованості дій учасників відтворювального процесу на основі пошуку першочергових об'єднуючих підстав та їх компромісне прагнення до об'єднання при виготовленні узгодженого продукту;

3) інтегративний розвиток високотехнологічних систем являє собою узгоджений процес якісних, кількісних і структурних змін їх підсистем, направлений на підвищення рівня їх взаємодоповнюваності, консолідації, організованості та ресурсної комплементарності при єдності цілей і гармонізації економічних інтересів (націленість не на отримання прибутку як такого, а на досягнення певних економічних вигід для її учасників, скорочення витрат для поліпшення умов господарювання).

Відповідно до цього економічна інтеграція сучасних високотехнологічних промислових підприємств представляється нам в якості ефективної взаємодії стану зв'язаності окремих підприємств і процесу, що призводить до оптимізації зв'язків між ними, та об'єднання їх в інтегративну систему нової якості і нових потенційних можливостей при мінімальних трансакційних витратах. При цьому, на наш погляд, можна виділити, внутрішні змістовні основи процесу економічної інтеграції, які полягають у:

1) узгодженні мети, дій, економічних інтересів підприємств-учасників, усвідомленості необхідності і вигідності об'єднання;

2) тісній співпраці, що заснована на системі контрактації, яка частково або повністю витісняє ціновий механізм ринку;

3) вирішальному впливі держави на зниження трансакційних витрат за рахунок формування відповідного інституціонального середовища (формування законодавчої бази здійснюваних угод, рівня довіри економічних агентів).

Зазначимо, що в рамках мережевої парадигми особливістю економічної інтеграції високотехнологічних підприємств є відхід від жорстких вертикальних ієрархічних систем організації виробництва та управління до гнучких партнерських відносин, та формування квазіінтегрованої структури виробництва, що являє собою сукупність самостійних підприємств і організацій. При цьому вони координують свою діяльність на основі мережевого принципу взаємодій і високого ступеня довіри, що характери-

Рис. 1. Модель глобальної високотехнологічної промислової мережі

Розробка автора

зуються неформалізованістю, відкритістю, мобільністю та динамічністю структури зв'язків.

Виробництво фінальної продукції стає невигідним в рамках замкнених технологічних циклів на окремому високотехнологічному промисловому підприємстві, оскільки це призводить до невиправданого дублювання постійних витрат (як на НДДКР, так і на освоєння серійного виробництва), підвищення собівартості продукції і розпорошення обмежених бюджетних коштів, що виділяються на підтримку наукоємних галузей [1; 2; 8]. В умовах відкритих (квазіієрархічних) технологічних циклів організаційно-виробнича модель високотехнологічної корпорації об'єднує в єдиному системному функціонуванні предметно-спеціалізовані підприємства, які виступають у статусі центрів компетенцій, з метою розвитку конкурентних технологій та забезпечення конкурентоспроможного включення у глобальний відтворювальний цикл.

Так, взаємодія авіабудівної корпорації – виробника фінальної продукції здійснюється на основі контрактних угод із суміжними корпораціями другого рівня, що перешкоджає руйнуванню даної системи контрактації. При цьому виробники фінальної продукції, як системні інтегратори, координують аутсорсингові та субконтрактні операції, а постачальники готових системних блоків беруть на себе відповідальність за управління всім життєвим циклом виробу (від проектування до виробництва) у конкретній авіабудівній програмі.

Особливо зауважимо, що в межах цієї системи проміжні локальні технології спеціалізованих суміжних виробництв об'єднуються за допомогою погоджених коопераційних програм і балансу інтересів розробників і виробників у раціональну технологічну систему через: предметну спеціалізацію підприємств і набуття ними статусу центрів компетенцій; встановлення системних пропорцій і норм витрат праці; розподіл ресурсів, потужностей, капіталів, інформації; посилення можливостей маневру активами та резервами; системну координацію їх стратегій розвитку і головне – об'єднання відбувається добровільно на основі усвідомлення спільних економічних інтересів [9].

У результаті визначення нових закономірностей економічної інтеграції у високотехнологічному виробництві нами запропоновано варіант моделі високотехнологічної промислової мережі глобального типу, яка, на наш погляд, окреслює економічно-раціональну основу економічної інтеграції національних високотехнологічних підприємств та реальний шлях їх входження у світовий відтворювальний цикл (рис. 1). При цьому драйверами економічної інтеграції високотехнологічних підприємств виступають не процеси M&A (хоча і є можливими), а *системна інтеграція* на основі побудови і збереження технологічних ланцюжків, яку можна представити на прикладі корпорації AIRBUS (рис. 2), і для якої характерним є:

1) зміна системи проектування шляхом інтеграції проектування в управління життєвим циклом (6D проектування, імітаційний дизайн у версії Simulate-Design-Integrate-Validate). Єдиний стандарт проектування по всьому технологічному ланцюжку дозволяє інтегрувати НДКР, виробництво та сервісне обслуговування. Така системна інтеграція здійснюється на різних етапах, спочатку виконується моделювання MIL (Model-in-Loop) або розробка програмного забезпечення SIL (Software-in-Loop) та завершується випробуваннями апаратної частини HIL (Hardware-in-Loop). Інтеграція заводської моделі з моделлю управління або кодом забезпечує необхідну точність, а також доступність змінних, необхідних для контролю;

2) зміна моделі інноваційної політики шляхом захоплення інновацій ззовні через узгодження дослідницьких програм, взаємодія з незалежними дослідниками і розробниками;

3) реінжиніринг бізнес-процесів (на основі моделі аутсорсингу), що передбачає перехід від замкненого технологічного циклу до модульної організації ланцюжка поставок. Модель аутсорсингу може значно знижувати внутрішні трансакційні витрати, пов'язані з переміщенням продукту всередині вертикальної інтегрованої структури з однієї технологічної стадії на іншу [3].

Отже, на основі аналізу теоретичних положень і виявлення нових закономірностей інтеграційних

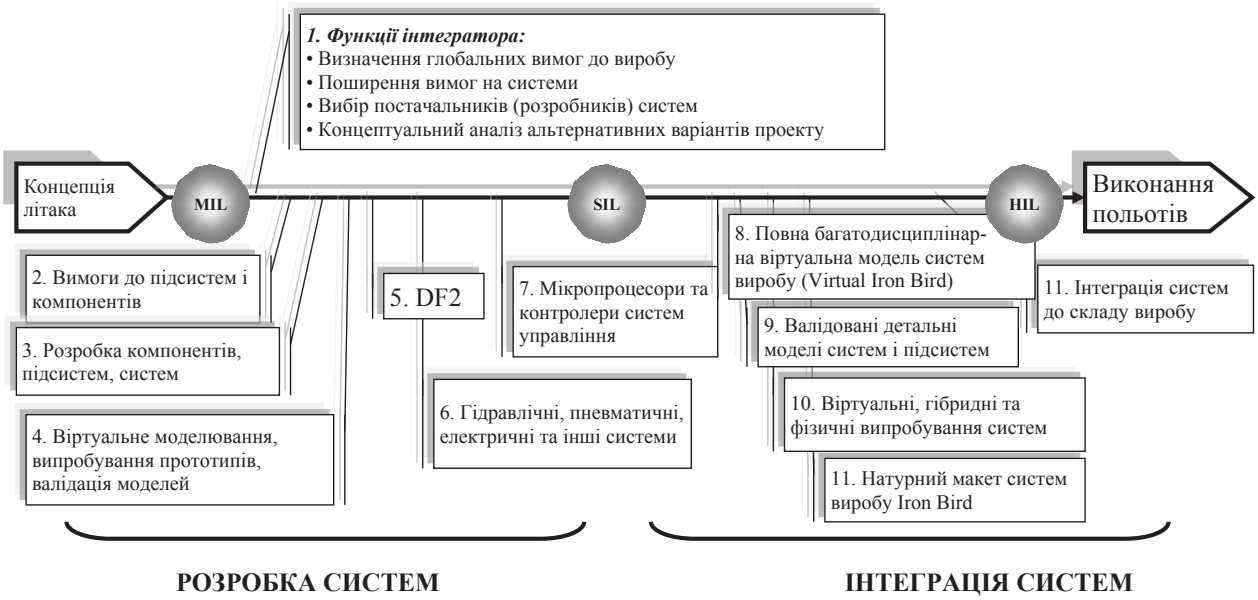


Рис. 2. Модель системної інтеграції корпорації AIRBUS*

(*Developing the 21st Century Aerospace Workforce. MIT Center for Technology, Policy and Industrial Development.Lunch Presentation, October 2001)

процесів у високотехнологічному виробництві нами сформульовано репрезентативні принципи економічної інтеграції високотехнологічних підприємств:

- *принцип інтегративного розвитку високотехнологічних систем*, який розглядається як узгоджений процес якісних, кількісних і структурних змін їх підсистем в рамках реалізації стратегій інтеграції;
- *принцип координації інтегративних форм*, відповідно до якого координація забезпечує зміну інтегративних форматів і вибору напряму інтегративної трансформації;
- *принцип взаємозв'язку ефективності та інтегративної трансформації*, що визначає необхідність проведення інтегративної трансформації при досягненні максимальної ефективності функціонування системи в даному якісному стані;
- *принцип стратегічної спрямованості інтегративної трансформації*, відповідно до якого визначається перспективна виробнича модель, яка забезпечує націленість і спрямованість підприємства на задоволення потреб ринку;
- *принцип пріоритету загальної ефективності системи над ефективністю окремих підсистем*, відповідно до якого при загальній ефективності інтегративної системи її окремі підсистеми можуть бути на певних етапах малоефективними;
- *принцип інтегративної варіативності*, відповідно до якого безліч елементів (потенційних об'єктів інтеграції) об'єднуються за певними правилами і різними способами за допомогою гнучких зв'язків у систему, що призводить до зміни і появи нових якісних властивостей системи;
- принцип інтегративної синергії, відповідно до якого в результаті інтеграції системна динаміка внутрішньосистемних локальних взаємозв'язків і взаємодій створює інтегративну синергію (функціональну, цільову, комплексну тощо), які й виступають в якості інтеграційних мотивів.

Висновки і пропозиції. В якості висновку зазначимо, що проведене дослідження дозволило нам виокремити ключові інституціональні зміни, що відбуваються у світовій економіці, які безумовно впливають на ключову високотехнологічну сферу, а саме: 1) змінюється організаційний формат економічних систем і відбувається перехід до мережевого укладу на всіх рівнях економічних взаємодій; 2) світова економіка відходить від ієрархічних структур із замкнутим циклом і вертикальної ієрархії корпорацій-гігантів; 3) спостерігається перехід від економіки підприємств до економіки кластерів з багатовимірною організаційною структурою, яка заснована на узгодженні інтересів і співробітництві різних агентів, а не тільки на їх конкуренції, злиттях і поглинаннях, і яка в сучасній економічній науці протистоїть конкурентно-індивідуалістичній парадигмі. При цьому економічно-раціональна основа інтеграції ґрунтується на перевагах збільшення масштабів виробництва та виключенні зайве дублювання витрат на технологічне переозброєння підприємств. А також гнучка система економічної інтеграції на основі системи контрактації передбачає зміну складу спеціалізованих постачальників, наприклад, для зниження цін комплектуючих виробів і виробничих послуг, що постачаються ними. У результаті вивчення нових закономірностей інтегративних процесів в умовах відкритої економіки на методологічному рівні були сформульовані репрезентативні принципи побудови гнучкої інтегративної організаційно-виробничої системи економічної інтеграції високотехнологічних підприємств з метою підвищення ефективності виробництва і стійкості функціонування на глобальному ринку.

Список літератури:

1. Янчук М.Б. Інтеграція авіабудівних підприємств України в умовах глобалізаційних викликів : монографія / М.Б. Янчук. – К. : Освіта України, 2013. – 326 с.
2. Голованова Н.Б. Организационно-экономические основы устойчивого развития предприятий высокотехнологичного комплекса / Н.Б. Голованова // Управление экономическими системами. Электронный научный журнал. – Отраслевая экономика. – 2012. – № 3. – Режим доступа : http://uecs.ru/uecs-39-392012/item/1186-2012-03-29-07-22-17?pop=1&tmpl=component&print=1.
3. Грозний І.С. Використання аутсорсингу у процесі досягнення конкурентних переваг промисловим підприємством / І.С. Грозний // Економічний вісник НГУ. – 2010. – № 1. – С. 47-51.
4. Зверев Ю.М. Экономическая глобализация, интернационализация производства и формирование международных производственных сетей / Ю.М. Зверев// Вестник Российского государственного университета им. И. Канта, 2009. – Вып. 1. – С. 23-27.
5. Кизим Н.А. Организация крупномасштабных экономико-производственных систем : монография / Н.А. Кизим. – Х. : Бизнес Информ, 2000. – 108 с.
6. Лук'яненко Д.Г. Глобальна економічна інтеграція : монографія / Д.Г. Лук'яненко. – К. : Національний підручник, 2008. – 219 с.
7. Новицкий В.Е. Национальная интеграция Украины в контексте цивилизационных детерминант и экономической глобализации / В.Е. Новицкий // Экономика Украины. – 2003. – № 7. – С. 12-18.
8. Олейников А. Развитие мирового высокотехнологического рынка и пути увеличения присутствия Украины на нем. [Електронний ресурс] / А. Олейников. – Режим доступу : http://inventure.com.ua/main/analytics/security/govsecurity/napravleniya-razvitiya-mirovogo-sokotehnologicheskogorynka- i-puti-uvelicheniya-prisutstviya-ukrainy-na-nem.
9. Попова Е.В. Методологические аспекты интеграционных процессов в наукоемком секторе/ Е.В. Попова, Н.Е. Стафеева // Вестник Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова. – 2007. – № 4. – С. 74-78.
10. Соколенко С. Производственные системы глобализации. Сети. Альянсы. Партерства. Кластеры : монографія / С. Соколенко. – К. : Вид-во «Логос», 2002. – 648 с.

Янчук М. Б.
Национальный авиационный университет

ПРИНЦИПЫ ИНТЕГРАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ОТКРЫТЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ (НА ПРИМЕРЕ АВИАСТРОЕНИЯ)

Резюме
Исследованы теоретические аспекты смены парадигмы развития открытой экономики. Выявлены новые закономерности интеграционных процессов в высокотехнологичном производстве, в частности в авиастроении. Сформулированы репрезентативные принципы экономической интеграции предприятий в рамках формирования открытых технологических циклов.
Ключевые слова: закономерности и принципы экономической интеграции, высокотехнологичные предприятия, открытый технологический цикл, авиастроение.

Yanchuk M. B.
National Aviation University

PRINCIPLES INTEGRATION OF ENTERPRISES UNDER OPEN TECHNOLOGICAL CYCLES (ON EXAMPLE OF AIRCRAFT INDUSTRY)

Summary
Theoretical aspects of the paradigm shift of the open economy are researched. New patterns of integration processes in high-tech manufacturing, particularly in the aircraft industry, are discovered. Representative principles of economic integration of the enterprises in the framework of formation of open technology cycles are formulated.
Keywords: regulations and principles of economic integration, high-tech enterprises, open technological cycle, aircraft construction.

РОЗДІЛ 5
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 330.34:631.95:338.46

Левковська Л. В.
Остафійчук Я. В.
Інститут економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОЇ СФЕРИ НА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ: СОЦІАЛЬНІ ТА ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ

Розглянуто стан та тенденції розвитку житлово-комунальної сфери на сільських територіях, зокрема рівень забезпеченості житлом, послугами з водопостачання й водовідведення, поводження з побутовими відходами, оцінено їх вплив на здоров'я населення. Проаналізовано завдання державної політики в ЖКС у контексті вимог директив і регламентів ЄС у сфері охорони навколишнього природного середовища. З'ясовано особливості та виявлено ключові ризики щодо фінансового забезпечення процесів реформування ЖКС в умовах децентралізації влади в Україні, визначено потенційні можливості покриття розривів між обсягом доступних ресурсів і затребуваним їх рівнем.
Ключові слова: житлово-комунальна сфера, сільські території, державне регулювання, екологічні директиви, децентралізація.

Вступ. Згідно з даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України, за існуючих у суспільстві стандартів майже всі респонденти ознаками бідності та депривації (позбавлення) населення вважають відсутність нормальних житлових умов. З позиції сучасного концепту сталого розвитку передусім йдеться про право людини на належний життєвий рівень в умовах екологічної безпеки й благополуччя. Тобто, в ідеалі житлово-комунальна сфера (ЖКС) повинна надавати доступні якісні послуги, використовуючи безпечні для довкілля, ресурсозберігаючі технології, при цьому демонструвати позитивні фінансові результати діяльності. Насправді параметри вітчизняної ЖКС не відповідають жодному з названих критеріїв, особливо на сільських територіях. Зношеність її основних засобів подекуди сягнула критичної межі, що загрожує техногенними й екологічними катастрофами.

Пошуку шляхів реформування ЖКС присвячені дослідження В. Букіашвілі, О. Васильєвої, В. Євдокименка, М. Забаштанського, І. Запатріної, В. Полуянова, В. Шевчука та ін., в яких розглядаються проблеми формування організаційно-економічного механізму управління цією сферою, оптимізації тарифної політики та її інвестиційної складової, удосконалення інституціональних засад розвитку ринку житлово-комунальних послуг, упорядкування майнових прав і регулювання діяльності природних монополій.

Україна підписала Угоду про асоціацію з ЄС, у якій сферу охорони навколишнього середовища названо однією з пріоритетних. Вона містить низку вимог щодо екологічних стандартів, природоохоронних норм і практик, що безпосередньо стосуються ЖКС. Відповідно особливо актуальною є проблема обґрунтування стратегічних цілей і шляхів реформування ЖКС з урахуванням принципу екообумовленості. У наукових розробках ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України» сформовано загальне розуміння процесу імплементації Угоди, визначено методичні підходи до оцінки її вартості [3; 6], що є методологічною основою для подальших секторальних досліджень.

Мета статті – визначити завдання державної політики в ЖКС стосовно сільських територій з урахуванням соціального та екологічного чинників, виявити основні ризики реформування ЖКС села та можливі шляхи їх мінімізації в контексті євроінтеграції України.

Виклад основного матеріалу. На початок 2015 р. сільський житловий фонд становив 378,0 млн м^2 загальної площі житла* (39,1% житлового фонду України). У сільській місцевості розташовано 5 779,3 тис. житлових будинків, з яких 7,8% (448,9 тис.) є незаселеними [2, с. 88]. За величиною загальної площі житла в розрахунку на населення сільська місцевість випереджає відповідний показник міст. На одного жителя в середньому припадає 28,5 м^2 загальної площі (міста – 19,8). Однак для сільських поселень характерна значно нижча якість житла й обладнання комунальними зручностями. Так, більше половини його збудовано в 40–60-х роках і лише 9,6% – після 1990 р. Фізична зношеність житлового фонду сягає 40%: у 26,4% житла останній капітальний ремонт проводився до 2000 р., а 30,9% – узагалі не проводився (у тому числі в 39,5% житла, збудованого в 60-х рр., 55,0 – у 70-х та 66,1% – у 80-х рр.). Як наслідок, за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств, 4,5% сільських домогосподарств є дуже незадоволеними, 16,0 – незадоволеними та 36,0% – не дуже задоволеними своїми житловими умовами [10, с. 41].

Такий стан насамперед пояснюється фінансовою неспроможністю сільських жителів і перешкодами об'єктивного характеру, зокрема відсутністю поблизу центральних інженерних мереж, спеціальних служб тощо. Близько половини сільських домогосподарств заявили, що саме недостатність коштів є причиною відсутності в житлі водогону та ванної/душової кімнати; у 8,4% домогосподарств не вистачає коштів для своєчасної та в повному обсязі оплати рахунків за житло, у 18,2% – для підтримання в житлі достатньо теплої температури.

У соціоекологічному контексті житлово-комунальна сфера передусім розглядається з позиції

*Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та частини зони проведення антитерористичної операції.

© Левковська Л. В., Остафійчук Я. В., 2015

оцінки її впливу на навколишнє природне середовище, а також спроможності мінімізувати негативний вплив останнього на здоров'я населення. Вітчизняна ЖКС є одним із найбільших забруднювачів довкілля, особливо водних об'єктів. Для переважної більшості підприємств комунального господарства скид забруднюючих речовин істотно перевищує встановлений гранично допустимий рівень. У 2014 р. лише 530 сільських населених пунктів (1,9% їх загальної кількості) були обладнані каналізацією (для порівняння: у 2000 р. – 841 пункт), при цьому 24,4% загальної протяжності вуличної каналізаційної мережі та 26,2% головних колекторів, які збирають стічні води з усієї території, обладнаної каналізацією, і відводять їх на очисні споруди або у водойми, перебувало у ветхому й аварійному стані. Через очисні споруди було пропущено 78,9% стічних вод, інші – скинуто у природні водойми без очистки [9, с. 4–5].

В Україні щороку з'являється близько 32 тис. несанкціонованих звалищ твердих побутових відходів (ТПВ) загальною площею понад 1 тис. га. У результаті цього втрачаються цінні сільськогосподарські угіддя, а стихійне захоронення відходів у природних рельєфних утвореннях (вибалках, ярах, долинах малих річок) становить серйозну екологічну небезпеку, оскільки дощові та снігові води виносять забруднюючі речовини безпосередньо у ґрунти і водні об'єкти. Існуюча система санітарного очищення сільських населених пунктів недосконала, її фрагментарність і різнорідність не дозволяють забезпечити достатній контроль за санітарним станом поселень. Нині відповідними послугами користується 75% населення України, у тому числі лише від 10 до 30% жителів сіл залежно від регіону проживання. Для порівняння: у країнах Східної Європи (Польщі, Литві, Естонії) цей показник перевищує 90% [4, с. 28]. Практично не реалізовуються заходи щодо організації роздільного збирання, сортування та вилучення ресурсоцінних компонентів побутових відходів.

У зв'язку з нерозвиненістю та незадовільним технічним станом інженерно-комунальної інфраструктури, мешканці багатьох сіл не мають гарантованих джерел якісного водопостачання. В окремих регіонах рівень зношеності водопровідних мереж сягає 70%, відсутні очисні споруди, знезаражуючі установки та виробничий лабораторний контроль. Як наслідок, протягом останніх років близько однієї четвертої з відібраних проб води в сільських водогонах не відповідало Держстандарту за санітарно-хімічними та санітарно-бактеріологічними показниками [7, с. 95–101].

Загалом централізованим питним водопостачанням забезпечено лише 22% сіл (31,8% домогосподарств), жителі інших поселень споживають воду з колодязів та індивідуальних свердловин (табл. 1), які здебільшого перебувають у незадовільному санітарно-технічному стані. Питома вага досліджених проб питної води з джерел децентралізованого водопостачання, які не відповідали санітарним вимогам, становила в середньому за період 2010–2014 рр. 30% за санітарно-хімічними та 16% – за бактеріологічними показниками.

Спостерігається зростання нітратного забруднення ґрунтових вод унаслідок ненормованого використання мінеральних і особливо органічних добрив. Ефективних методів видалення нітратів із води в умовах децентралізованого водопостачання практично не існує. Така ситуація негативно позначається на здоров'ї сільських жителів. Згідно з дослідженнями ВООЗ, використання неякісної води є причиною зниження загальної резистентності організму, зумовлює понад 20% усіх хвороб органів травлення, інфекційних і паразитарних хвороб. За нашими розрахунками на основі методу шляхів впливу (Impact Pathway Method), забрудненням води в Україні спричинено щонайменше 500 випадків захворювань у розрахунку на 100 тис. населення на рік. Суспільні втрати від цього досягли 200 млн євро з тенденцією до зростання (2010 р. – 142 млн). Зауважимо, що ці дані слід розглядати як нижню межу фактичних втрат, оскільки вони не враховують інші категорії затрат, зокрема витрати домогосподарств на запобігання ризикам для здоров'я (наприклад, на купівлю очищеної питної води), а також недоодержаний ВВП у зв'язку з інвалідністю.

Підходи до вирішення перелічених проблем необхідно розглядати з урахуванням процесів євроінтеграції України. Директиви та регламенти ЄС у сфері охорони навколишнього природного середовища містять низку конкретних зобов'язань щодо тих чи інших аспектів функціонування ЖКС, встановлюють контрольні терміни й основні етапи їх імплементації, а також окреслюють фінансові стратегії залучення інвестицій в інфраструктуру і технології. Зокрема, питання водозабезпечення та водовідведення регламентують Директиви 91/271/ЄС про очистку міських стічних вод; 91/676/ЄЕС про захист вод від забруднення, спричиненого нітратами з сільськогосподарських джерел; 98/83/ЄС про якість води, призначеної для споживання людиною. Відповідно до останнього документа, системами каналізації стічних вод повинні бути наявні в усіх поселеннях, популяційний екві-

Таблиця 1

Розподіл домогосподарств за типом основного джерела питної води, яким вони користуються

	Усі домогосподарства		У тому числі проживають:			
			міські поселення		сільська місцевість	
	2010	2014	2010	2014	2010	2014
Кількість домогосподарств, тис.	17050,3	16945,4	11788,0	11772,4	5262,3	5173,0
Розподіл домогосподарств (%) за типом основного джерела води, яку вони використовують для пиття та приготування їжі:						
з мережі водопостачання	65,2	66,9	83,8	82,3	23,6	31,8
з криниці, колонки у своєму дворі	25,6	22,6	10,6	8,1	59,0	55,5
з громадської колонки	1,8	1,7	1,4	1,7	2,9	1,8
з громадської криниці	4,5	3,9	1,3	1,8	11,6	8,5
з джерела, річки озера, ставка	0,4	0,2	0,3	0,2	0,5	0,3
доставляє водовіз	0,8	0,9	0,2	0,7	2,2	1,5
з інших джерел (купівля тощо)	1,7	3,8	2,4	5,2	0,2	0,6

За даними [10, с. 37]

валент яких перевищує 2 тис. осіб. Щодо поводження з побутовими відходами, Україні потрібно врахувати вимоги Директив 2008/98/ЄС про відходи (рамкова директива) та 1999/31/ЄС про захоронення відходів.

Імплементація названих директив у практику ЖКС потребує стратегічного керівництва й ефективного державного регулювання, включаючи вдосконалення процедури прийняття рішень і контролю за їх виконанням, розподіл повноважень компетентних органів влади на національному, регіональному та локальному рівнях, збалансування джерел фінансування. Згідно з індикативною оцінкою вартості впровадження вимог джерел права ЄС у сфері охорони довкілля [8, с. 55], витрати на повну імплементацію згаданих директив можуть становити від 26,93 до 28,96 млрд євро, які значною мірою понесе суспільних сектор (бюджети різних рівнів). У складі витрат переважатиме інвестиційна компонента, що включає як нові інвестиції, так і реінвестиції, тобто фінансування заходів із реконструкції та модернізації об'єктів житлово-комунальної інфраструктури. Важливим завданням є виявлення потенційних бюджетних ризиків, а також так званих gaps – розривів між обсягом доступних фінансів і затребуваним їх рівнем для реалізації європейських стандартів.

В Україні започатковано процес децентралізації влади, що пов'язано як з новими можливостями, так і ризиками для розвитку сільських територій. Це підтверджує досвід європейських країн, особливо пострадянських, які зіткнулися з певними проблемами в ході впровадження адміністративно-територіальних змін. Відповідно до принципу субсидіарності, за територіальними громадами буде закріплено широкий спектр повноважень у ЖКС (будівництво й утримання місцевої інфраструктури, надання житлово-комунальних послуг, благоустрій територій тощо). Зміни до Бюджетного та Податкового кодексів розглядаються як основа для підвищення спроможності громад. Перш за все, мова йде про зарахування до їхніх бюджетів 60% податку на доходи фізичних осіб (ПДФО) і 100% єдиного податку.

Однак, як засвідчує аналіз перспективних планів (див., наприклад [12]), без створення економічного базису та підвищення рівня зайнятості сільського населення в адміністративних межах громади багато сільських територіальних громад залишатимуться фінансово неспроможними. За даними суцільного обстеження соціально-економічного становища сільських населених пунктів [11, с. 35], на початок 2014 р. 54,9% зайнятого населення, яке має реєстрацію місця проживання на території сільського населеного пункту, працювало за його межами (тобто ПДФО такі зайняті сплачуватимуть за межами громади). Навіть з урахуванням трансфертів доходів бюджету в багатьох із сільських громад не вистачить для покриття мінімально необхідного обсягу соціальних видатків. Тобто, практично не буде можливості інвестувати власні ресурси у відтворення та інноваційний розвиток ЖКС.

За таких умов зростає роль проектного підходу до реалізації регулюючої функції органів державної влади, що підтверджує практика поширення в ЄС проектів сільського розвитку LEADER. У першу чергу це повинні бути локальні проекти в ЖКС на умовах співфінансування зі значним потенціалом створення нових робочих міць у проблемних територіальних громадах. Необхідно врахувати, що принцип «ініціатива знизу» в даному випадку вірогідно не спрацює. Як свідчать соціологічні дослідження, депресивні сільські громади є найменш ініціативними, у них переважно немає локальних лідерів, а отже, за умов відкритих конкурсів вони завідомо перебувають у програшних позиціях. Необхідно врахувати, що більшість мешканців України не уявляє механізм функціонування територіальних громад у державі, знаходиться під впливом радянських стереотипів, що джерелом влади є органи влади, а не члени територіальних громад. Тому на початковому етапі такі ініціативи повинні генерувати регіональні органи влади, у тому числі з урахуванням можливостей залучення коштів міжнародних програм допомоги (як варіант, підготовка та проведення в громадах своєрідних донорських конференцій із презентацією перспективних інвестпроектів, які організаційно, фінансово й інформаційно підтримуватиме регіональна влада).

У перспективі необхідний перехід від уніфікованих підходів до локальних ініціатив, орієнтованих на специфічні проблеми життєдіяльності населення, що потребує розбудови соціальних мереж сільських громад, культивування громадського ентузіазму та мотивації, підготовки штатних інституційних організаторів, які на постійній основі співпрацюватимуть з громадами, щоб допомогти їм отримати доступ до інформації, розробити необхідну проектну документацію тощо.

Потрібно забезпечити можливості співробітництва між територіальними громадами щодо спільної реалізації проектів. Це особливо важливо в контексті створення об'єктів інфраструктури поводження з відходами (наприклад, будівництва регіональних полігонів). На сьогодні Мінрегіонбудом України затверджено примірні форми договорів про співробітництво територіальних громад (щодо реалізації спільних проектів; спільного фінансування (утримання) підприємств, установ та організацій комунальної власності; утворення спільних комунальних підприємств, установ та організацій; утворення спільного органу управління). Наприклад, має бути передбачено механізм делегування повноважень місцевих органів управління базового рівня на районний у частині визначення компанії-перевізника ТПВ та встановлення тарифу [1, с. 49–50]. Зазначене сприятиме прискоренню охоплення невеликих сільських населених пунктів послугами з вивезення відходів.

Фінансові розриви неминучі, тож постає завдання пошуку можливостей їх покриття за рахунок активізації резервів внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування інфраструктурних проектів у ЖКС. Звертаємо увагу на наступне:

1. Існує потенціал збільшення надходжень до бюджетів територіальних громад від місцевих зборів і платежів. Показовим індикатором неефективності використання комунального майна громадами є показник доходів від власності на рівні менше, ніж 5% сукупних доходів. Необхідно вдосконалити систему рентних платежів за споживання природних благ, а також контролю за дотриманням чинних норм на регіональному й локальному рівнях (наприклад, сьогодні масово спостерігаються прояви самовільного буріння свердловин глибиною понад 60 м, у зв'язку з чим потрібно налагодити строгий облік і контроль за цим процесом, щоб ідентифікувати реальну базу стягнення плати за спеціальне водокористування).

2. Магістральним шляхом створення фінансового підґрунтя для імплементації європейських екологічних стандартів у господарську практику є вдосконалення системи екологічних платежів. Слід наголосити, що екологічні податки є не тільки результативним інструментом акумулювання фінансових ресурсів (на цілі модернізації інфраструктури очищення вод, поводження з побутовими відходами тощо), а й дієвим важелем

стимулювання суб'єктів господарювання до екологічних інвестицій. База екологічного оподаткування за досвідом країн ЄС ширша, ніж в Україні, й охоплює як екологодеструктивні чинники, так і товари та послуги, що можуть стати причиною негативного впливу на довкілля і здоров'я людей [8, с. 57].

Основний фон нітратного забруднення поверхневих водних об'єктів створюють стоки ЖКС, проте треба мати на увазі, що за цим стоїть відсутність спеціального моніторингу сільськогосподарської діяльності. Враховуючи директиви, необхідно визначити мінімальні екологічні вимоги щодо ведення сільського господарства й унормувати їх як умову надання сільгоспвиробникам державної допомоги за будь-якими державними програмами (принцип екообумовленості); за недотримання вимог – позбавляти підтримки та накладати штрафні санкції, кошти від яких повинні надходити до місцевих фондів охорони навколишнього природного середовища.

3. Диверсифікація джерел фінансування ЖКС має передбачати можливості заміщення державних коштів приватним капіталом. Ідеться насамперед про використання механізмів державно-приватного партнерства.

4. Передбачається, що в ході децентралізації до юрисдикції місцевої ради передадуть місцеві ресурси територіальної громади (земельні, водні, мінеральні ресурси місцевого значення), у тому числі й за межами населених пунктів. Таким чином, територіальна громада повинна стати повноцінним суб'єктом господарювання (об'єднання людей, які володіють спільним ресурсом, можуть забезпечити його капіталізацію, виступають продуцентами доданої вартості). Показово, що в Польщі Верховний суд визнав гміну суб'єктом підприємницької діяльності [5, с. 5]. Згідно з дослідженнями ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України» [1, с. 35–37], необхідне формування корпоративних структур змішаного типу, до яких територіальна громада через місцеві владні структури може входити зі своїми природно-ресурсними активами. При корпорації на принципах сек'юритизації природних ресурсів має діяти фонд суверенного добробуту території, що дасть змогу акумулювати ресурси для вирішення соціальних і екологічних проблем, включаючи модернізацію ЖКС.

5. Як засвідчує досвід країн Центральної та Східної Європи, які здійснювали апроксимацію до законодавства ЄС, цей процес отримував вагому фінансову підтримку з різних фондів ЄС, у тому числі структурних. Щодо України така допомога прямо не передбачена (крім технічної), однак можлива. Зокрема, йдеться про програми на зразок IPA (Instrument of Pre-Accession Assistance) та IPARD (Instrument for Pre-Accession Assistance in Rural Development) для країн-кандидатів і потенційних кандидатів на членство в ЄС.

Для цілей реформування ЖКС теж найбільш ймовірними є грантові кошти й позики Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Європейського банку реконструкції та розвитку, а також Глобального екологічного фонду. Для цього потрібно забезпечити належну здатність до освоєння, тобто відповідну інституційну основу та портфель проектів.

Висновки. Аналіз засвідчує, що де-факто ЖКС на сільських територіях не забезпечує належного рівня обслуговування, не спроможна мінімізувати негативний вплив довкілля на здоров'я населення, натомість вона є одним із найбільших забруднювачів природного середовища. Підписавши Угоду про асоціацію з ЄС, перед Україною постають масштабні завдання щодо розбудови та модернізації житлово-комунальної інфраструктури відповідно до європейських екологічних норм і стандартів, що потребує адекватного інституційного, організаційного, кадрового й фінансового забезпечення.

З'ясовано, що процеси децентралізації влади в Україні пов'язані як з новими можливостями, так і ризиками для ЖКС. Без суттєвих позитивних зрушень у сфері зайнятості, більшість сільських територіальних громад залишатиметься переважно дотаційними, без можливостей інвестувати власні ресурси в розвиток комунальної інфраструктури. За таких умов зростає роль проектного підходу до реалізації державної політики в ЖКС.

Визначено, що основними потенційними резервами покриття розривів між обсягом доступних фінансів і затребуваним їх рівнем є: місцеві податки та збори, а також рентні платежі; екологічні податки; кошти від проектів державно-приватного партнерства; міжнародна технічна допомога; кошти структурних фондів ЄС на цілі сільського розвитку; позики міжнародних фінансових інститутів, передусім МБРР і ЄБРР. У цьому контексті перспективним напрямом подальших досліджень є розроблення механізмів капіталізації природних ресурсів територіальних громад, їх залучення в господарський обіг та формування спеціальних фондів сталого розвитку для вирішення розглянутих у статті проблем.

Список літератури:

1. Економічні аспекти управління природними ресурсами та забезпечення сталого розвитку в умовах децентралізації влади в Україні / [за наук. ред. акад. НААН України, д.е.н., проф. М. А. Хвесика, д.г.-м.н. С. О. Лизуна] ; Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України». – К., 2015. – 72 с.
2. Житловий фонд України у 2014 році : [стат. бюл.] / Державна служба статистики України; відп. за вип. Карма-зіна О. О. – К.: Держстат України, 2015. – 91 с.
3. Інституціональний розвиток сфери поводження з відходами в Україні: на шляху європейської інтеграції / В. С. Міщенко, Ю. М. Маковецька, Т. Л. Омельяненко. – К.: ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», 2013. – 192 с.
4. Концептуальні засади соціально-екологічного розвитку сільських територій / [Бородіна О. М., Заяць Т. А., Куценко В. І. та ін.] ; за наук. ред. Я. В. Остафійчука; Державна установа "Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України". – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 48 с.
5. Напрями забезпечення безпеки розвитку територіальних громад у процесі реформи адміністративно-територіального устрою України: аналітична записка [Електронний ресурс] / Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. – К., 2015. – 25 с. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles.
6. Наукові основи національної стратегії сталого розвитку України / [за наук. ред. акад. НААН України, д.е.н., проф. М. А. Хвесика]; Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України». – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2013. – 40 с.
7. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2012 році. – К.: Міністерство екології та природних ресурсів України. – 2013. – 415 с.

8. Національна стратегія наближення (апроксимації) законодавства України до права ЄС у сфері охорони довкілля / Європейський Союз. – К., 2015. – 112 с.
9. Наявність та основні показники роботи споруд для приймання, пропуску, відведення та очищення стічних вод за 2014 рік: [стат. бул.] / Державна служба статистики України; відп. за вип. О. О. Кармазіна. – К.: Держстат України, 2015. – 30 с.
10. Соціально-демографічні характеристики домогосподарств України у 2014 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України: [стат. зб.] / Державна служба статистики України; відп. за вип. І. І. Осипова. – К.: Держстат України, 2014. – 87 с.
11. Соціально-економічне становище сільських населених пунктів України: [стат. зб.] / Державна служба статистики України; відп. за вип. О. О. Кармазіна. – К.: Держстат України, 2014. – 187 с.
12. Соціально-економічне та фінансове обґрунтування до перспективного плану формування територій громад Житомирської області [Електронний ресурс]. / Житомирська обласна державна адміністрація; Житомирська обласна рада – Житомир, 2015. – 84 с. – Режим доступу: http://oda.zt.gov.ua/perspektivnij-plan-formuvannya-teritorij-gromad-zhitomirskoi-0blasti.html.

Левковская Л.В.
Остафийчук Я.В.
Институт экономики природопользования и устойчивого развития
Национальной академии наук Украины

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЙ СФЕРЫ НА СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ: СОЦИАЛЬНЫЕ И ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Резюме
Рассмотрены состояние и тенденции развития жилищно-коммунальной сферы на сельских территориях, в частности уровень обеспеченности жильем, услугами по водоснабжению и водоотведению, обращение с бытовыми отходами, оценено их влияние на здоровье населения. Проанализированы задачи государственной политики в ЖКС в контексте требований директив и регламентов ЕС в сфере охраны окружающей природной среды. Выяснены особенности и выявлены ключевые риски финансового обеспечения процессов реформирования ЖКС в условиях децентрализации власти в Украине, определены потенциальные возможности покрытия разрывов между объемом доступных ресурсов и востребованным уровнем.
Ключевые слова: жилищно-коммунальная сфера, сельские территории, государственное регулирование, экологические директивы, децентрализация.

Levkovskaya L.V.
Ostafiychuk Ya.V.
Institute of Environmental Economics and Sustainable Development
National Academy of Sciences of Ukraine

STATE POLICY OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES IN RURAL AREAS, SOCIAL AND ENVIRONMENTAL ASPECTS

Summary
The state and trends in housing and communal services in rural areas, in particular the level of housing, services of water supply and sanitation, household waste management, assessed their impact on public health. The analysis of public policy objectives in HCS in the context of the requirements and regulations of the EU directives in the field of environmental protection. The features and identified the key risks to financial security reform processes HCS under decentralization of power in Ukraine, defines potential coverage gaps between the available resources and demand their level.
Keywords: housing and communal services, rural areas, government regulation, environmental directives, decentralization.

УДК 658

Рогозян Ю. С.
Луганська філія Інституту економіко-правових досліджень
Національної академії наук України

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

У статті розкриваються теоретико-методичні засади організаційно-управлінського потенціалу регіону. Визначено наукову сутність поняття «потенціал». Виявлено закономірності використання організаційно-управлінського потенціалу регіону. Запропоновано використовувати концептуальну модель організаційно-управлінського потенціалу регіону на основі побудови системи принципів. Обґрунтовано сутність і складові елементи механізму формування організаційно-управлінського потенціалу регіонів.
Ключові слова: організаційно-управлінський потенціал, регіон, принципи, концептуальна модель, механізм, категорія.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку економіки в ринкових умовах позначили проблему пошуку нових підходів, форм, методів і механізмів управління на всіх рівнях державного устрою для забезпечення високої конкурентоспроможності країни, зростання якості життя населення.

У вирішенні цієї проблеми величезна роль належить регіонам, в яких створюється і відтворюється економічний, людський та інноваційний потенціал суспільства. В умовах формування інноваційної моделі розвитку країни особливо зростає значення ефективної організації та управління різними видами ресурсів, процесами при зміщенні центру управління соціально-економічними перетвореннями із загальнодержавного на регіональний рівень.

Необхідність розвитку та збільшення організаційно-управлінського потенціалу регіонів обумовлюється як об'єктивними факторами, так і сформованими традиційними недоліками та новими невідповідностями в самій управлінській системі: відсутністю чіткого уявлення про функціонування механізму організації та управління регіоном, механізму розвитку економіки регіону; фрагментарністю дій щодо розвитку потенціалу регіону тощо [1, с. 34].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання організаційно-управлінського потенціалу регіонів протягом багатьох років привертають увагу вітчизняних і зарубіжних дослідників. Організаційним аспектам розвитку регіональної економіки присвячені наукові праці вчених: С.Б. Авдашева, С.Ю. Глазьєва, А.Н. Дегтярьова, А.О. Веренікіна, Г.Б. Клейнера, В.І. Кушліна, Д.С. Львова, В.А. Мау, Р.І. Малікова, В.М. Полтеровича, В.А. Сидоровича, Н.З. Солоділова, В.Л. Тамбовцев, К.А. Хубієв, А.Е. Шаститко, Є.Г. Ясина та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на підвищений інтерес до різних питань організаційно-управлінського регіонального потенціалу, багато проблем у цій галузі залишаються недослідженими. До них належать розробка сучасної концепції системи регіональної організації та управління, формування методології організаційно-інституційного розвитку системи управління економікою регіону, використання нових механізмів та інструментів у процесі її реалізації, впровадження інтеграційних форм економічної діяльності в процес розвитку регіону та ін., які потребують подальшого дослідження, що обумовило вибір теми дослідження.

Мета статті. Головна мета дослідження полягає у розвитку теоретико-методичних основ організаційно-управлінського потенціалу регіонів.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, організаційно-управлінський потенціал регіонів є найважливішим показником, що характеризує стан і рівень розвитку системи управління регіональною економікою. У зв'язку з цим виникає проблема визначення сутності, структури організаційно-управлінського потенціалу регіонів, використання його та його складових компонентів не тільки в масштабах регіону, а й кожного окремого підприємства. Це необхідно для більш повного розкриття потенційних можливостей і визначення величини невикористаних резервів в галузі управління регіональною економікою. Неповне використання наявних ресурсів і незнання потенційних можливостей, а також величини невикористаних резервів призводить до необґрунтованого збільшення чисельності апарату організації та управління, витрат на його утримання.

Організаційно-управлінський потенціал є багатогранною і складною категорією, яка в даний час ще недостатньо досліджена. Її місце в системі суспільних відносин може бути зрозуміле в ряду таких регіональних категорій як: економічний потенціал, виробничий потенціал, технічний потенціал, трудовий потенціал, потреби та інтереси.

Взагалі, поняття «потенціал» має як об'єктивний, так і суб'єктивний зміст. Згідно об'єктивного змісту – це накопичена праця, що виявляється в системі відтворення на рівні громадських, колективних та особистих потреб. Під суб'єктивним змістом потенціалу розуміються здібності людей до використання накопиченої праці.

В економічній літературі використовуються різні терміни, що характеризують поняття «потенціал», але не завжди через них розкривається його зміст. Різноманітність підходів до визначення потенціалу породжує різночитання і ускладнює розуміння сутності даного поняття. Так, у Великому українському тлумачному словнику поняття «потенціал» означає наявні кошти, запаси, джерела, які можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для певних цілей, вирішення якої-небудь задачі. О.С. Гайдуков визначає потенціал як сукупність засобів, можливостей, необхідних для досягнення відповідної мети [2, с. 123].

Проблема забезпечення сталого економічного зростання регіонів тісно пов'язана з пошуком оптимальних шляхів максимального використання потенційних можливостей системи організації та управління, що забезпечує прискорення темпів нарощування регіонального економічного потенціалу, рішення якої неможливо без поліпшення якісного складу та раціонального використання самого організаційно-управлінського потенціалу, закономірності якого на регіональному рівні вияв-

© Рогозян Ю. С., 2015

ляються в наступному: 1) істотна залежність від рішень вищих рівнів влади; 2) взаємозумовленість розвитку організації та управління, оновлення спільних інтересів регіонального співтовариства; 3) системний характер аналізу, розробок, рішень, дій органів управління; 4) професійний рівень регіональної організації та управління зумовлює ступінь реалізації економічного потенціалу регіону; 5) стратегічна орієнтація регіональної організації та управління націлена на досягнення конкурентоспроможності регіону.

Враховуючи особливості регіонального розвитку в сучасній економіці і виявлені закономірності, низка вчених вважає за доцільне формувати систему управління розвитком регіону на основі наступних принципів: 1) принцип збалансованого поєднання централізації і децентралізації; 2) принцип наукової обґрунтованості; 3) принцип стратегічності; 4) принцип інноваційності; 5) принцип приватно-державного партнерства; 6) принцип мобільності та адаптованості; 7) принцип субсидіарності; 8) принцип ресурсного забезпечення закріпленої компетенції; 9) принцип ситуаційності дій [3, с. 11-15].

Запропонована система принципів дозволяє більш повно враховувати сучасні уявлення, тенденції та процеси підвищення ефективності організаційно-управлінського потенціалу регіонів, яке у свою чергу має відповідати таким вимогам: здійснювати науково обґрунтовані припущення щодо стимулювання і регулювання організаційного потенціалу регіону відповідно до загальнодержавної соціально-економічної політики і ринкових умов господарювання; забезпечувати цілісність, збалансованість, внутрішню консолідацію регіонального господарства; формувати гнучкість, адаптивність регіонального господарства та ефективну реалізацію власного специфічного потенціалу; координувати процеси структурної перебудови регіонального господарства; брати участь і сприяти формуванню інноваційної моделі регіональної економіки; інтегрувати різні соціально-економічні інтереси різних категорій регіонального співтовариства на благо розвитку регіону; створювати стратегічне бачення розвитку регіону та реалізовувати стратегічні плани; налагоджувати взаємовигідне міжрегіональне співробітництво; підвищувати конкурентоспроможність регіону і активно впроваджуватися в систему світогосподарських зв'язків.

Враховуючи це, у ході дослідження було запропоновано використовувати концептуальну модель системи організаційно-управлінського потенціалу регіону (рис. 1), яка являє собою сукупність компонентів та їх взаємозв'язків у системі організації та управління регіоном: дій органів управління, цільових установок, принципів, функцій, структур, ресурсів, методів, технологій, інструментів управління та ін. [4, с. 56].

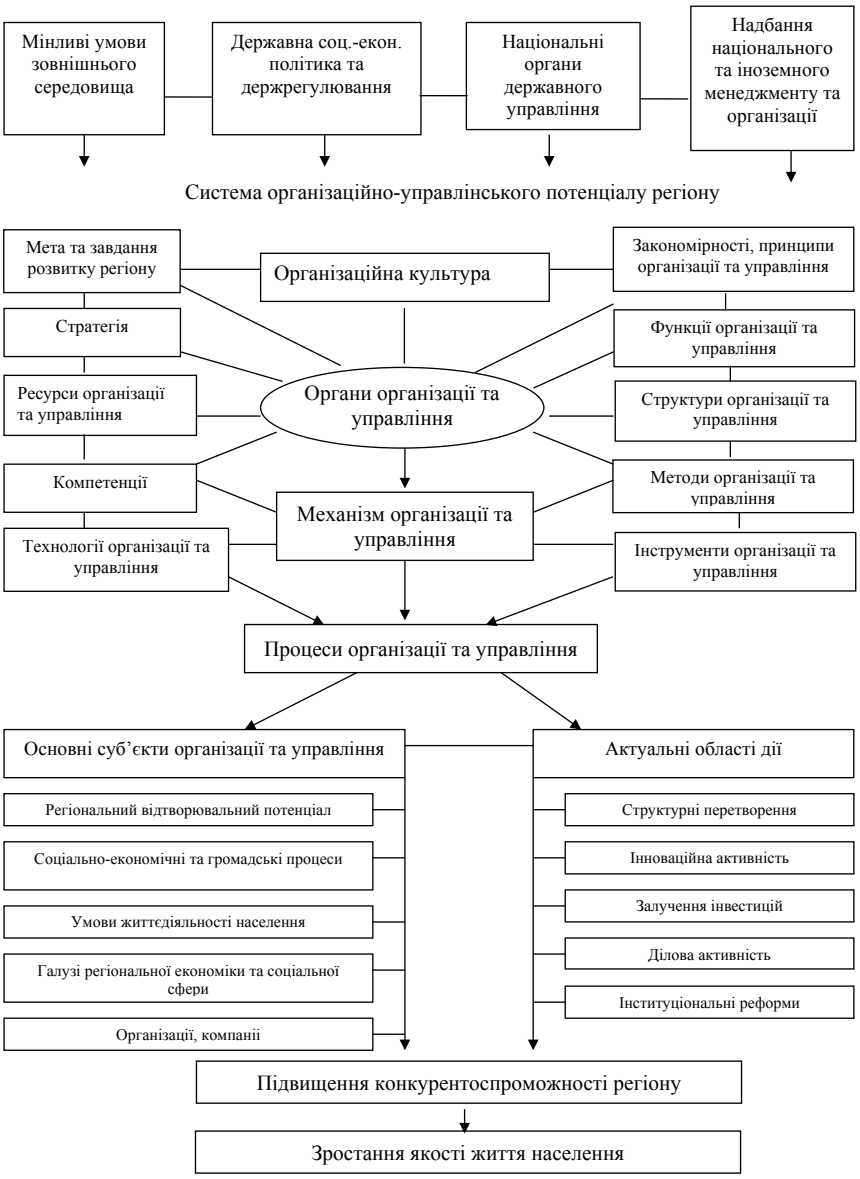


Рис. 1. Концептуальна модель системи організаційно-управлінського потенціалу регіону* [4]

У ній, на відміну від традиційних організаційно-структурних побудов, представлені хоча і відомі, але мало враховані сьогодні складові: організаційна культура; компетенції; механізми управління, які відіграють ключову роль в сучасних умовах динамічного інноваційного розвитку та організаційно-управлінського потенціалу регіонів.

У моделі показано, що на систему організаційно-управлінського потенціалу регіону впливають зовнішні фактори: зміна економічної ситуації, державна соціально-економічна політика і державне регулювання, сучасні досягнення національного та зарубіжного менеджменту тощо.

Ця модель відображає основні об'єкти організації та управління (відтворювальний потенціал регіону, галузі регіональної економіки та соціальної сфери тощо) та області дії (структурні та інституційні перетворення, інноваційна та ділова активність, залучення інвестицій), а також кінцеву мету – забезпечення якісних умов життєдіяльності регіонального співтовариства.

У практичній діяльності організаційно-управлінський потенціал регіонів є процесною системою, у зв'язку з цим її ключовим

завданням є гармонізація функцій, відносин, стану та взаємодії всіх структурних складових з точки зору внутрішньої узгодженості, що й обумовлює ефективність організації та управління регіонами.

Основним структурним елементом запропонованої моделі є механізм організаційно-управлінського потенціалу регіону, що включає в себе масштабні процеси впливу управління (блоки процесів), які повинні приводитися в дію органами регіонального управління та організації, керуючись регіональною політикою та особливостями розвитку відповідної території (рис. 2).

Запропонований механізм включає три блоки. Перший блок – процеси організації та управління державним сектором регіонального господарства, які доцільно здійснювати за допомогою таких інструментів впливу, як планування діяльності державних організацій; пряме фінансування та інвестування організацій бюджетної сфери тощо. Другий блок – координація різних видів діяльності і процесів економічного розвитку регіону, які повинні реалізовуватися за допомогою наступних інструментів впливу: законодавчі та нормативні акти України і даного регіону; складання та розробка прогнозів, планів і програм регіонального розвитку; вибір та реалізація стратегії розвитку; кластеризація економічної діяльності; приватно-державне партнерство тощо. Третій блок – процеси ринкового стимулювання, регулювання та підтримки економічних агентів регіону, які повинні використовувати специфічні ринкові інструменти: податкові пільги суб'єктам господарювання; надання пільг та кредитів для проектів, особливо для інноваційних; співфінансування розроблених регіональних проектів і програм; підтримка конкуренції та малого бізнесу тощо. У моделі зазначені тільки основні інструменти, кожен з яких включає комплекс дрібніших, детальних організаційно-економічних та управлінсько-фінансових різновидів, науково обґрунтоване використання яких дозволить на практиці підвищити організаційно-управлінський потенціал регіону та забезпечити зростання якості життя населення.

Висновки і пропозиції. Концепція формування сучасної системи організаційно-управлінського потенціалу регіону та механізму його реалізації створюють теоретичну базу для подальших наукових досліджень, що визначає необхідність формування методології організаційно-управлінського розвитку регіону. Таким чином, саме підвищення організаційно-управлінського потенціалу регіонів в сучасних умовах є пріоритетним напрямом удосконалення регіональної системи управління, адже він являє собою об'єднання, упорядкування, координацію та розробку дій з ефективного використання сукупності стійких формальних та неформальних правил і норм (законів, положень, кодексів поведінки, звичаїв) взаємозв'язків і взаємодій, що містять умови проведення та обмеження регіональної діяльності, більш досконалий якісний стан управління системою економіки регіону.

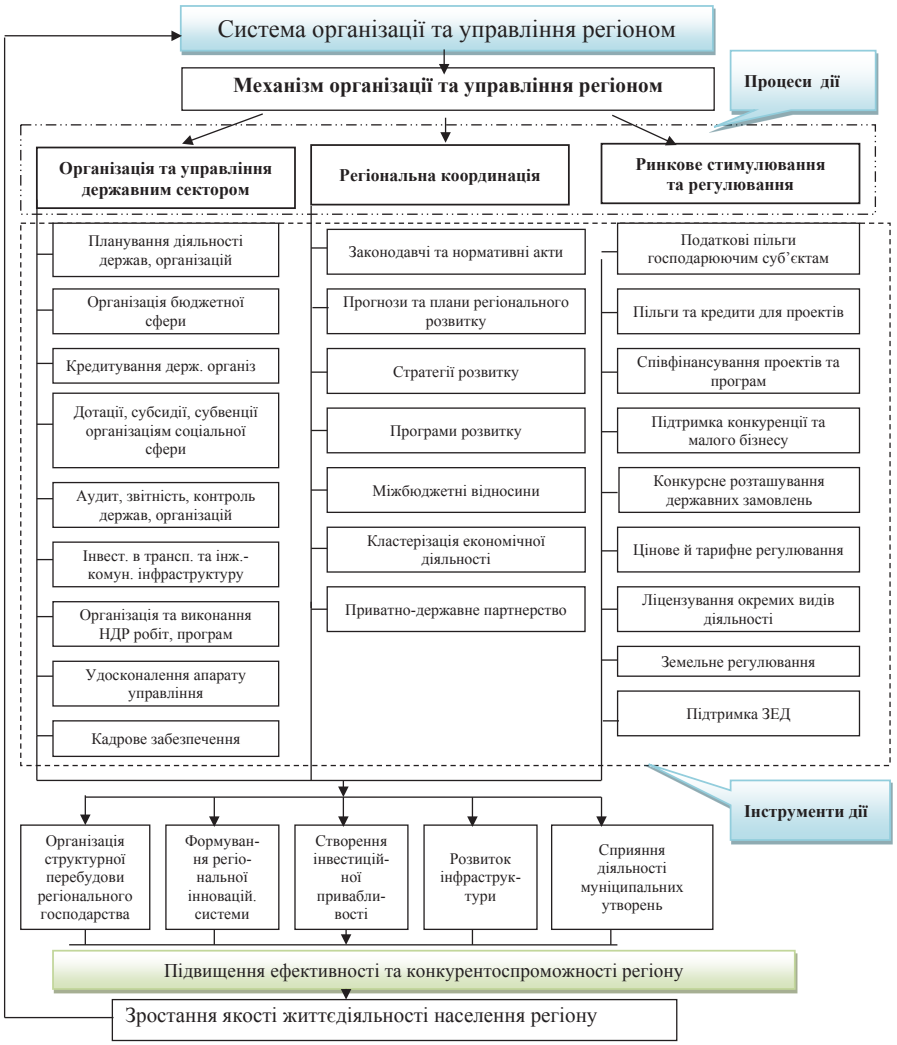


Рис. 2. Механізм організаційно-управлінського потенціалу регіону* [4]

Список літератури:

1. Вишневська О.М. Ресурсний потенціал підприємства // О.М. Вишневська // Економіка АПК. – 2008. – № 12. – С. 32-37.
2. Кокурінний О.В., Гайдуков С.О. Кадрове забезпечення формування організаційного потенціалу підприємства / О.В. Кокурінний, О.С. Гайдуков // Экономические науки. – 2010. – С. 133-137.
3. Мартусенко І.В. Сутність організаційного потенціалу та його роль в підвищенні ефективності діяльності підприємства // І.В. Мартусенко, Г.М. Бойківська // Інноваційна економіка. – 2012. – № 2. – С. 133-137.
4. Маннапов Р.Г. Современное развитие системы управления регионом: методология, инструментарий, механизмы : монография / Р.Г. Маннапов, Л.Г. Ахтариева ; под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. Р.Г. Маннапова. – Уфа : Уфимская государственная академия экономики и сервиса, 2010. – 221 с.
5. Тарасюк Г.М. Планова діяльність як системний процес управління підприємством : монографія / Г.М. Тарасюк. – Житомир : ЖДТУ, 2006. – 212 с.

Рогозян Ю. С.
Луганский филиал Института экономико-правовых исследований
Национальной академии наук Украины

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Резюме
В статье раскрываются теоретико-методические основы организационно-управленческого потенциала региона. Определена научная сущность понятия «потенциал». Выявлены закономерности использования организационно-управленческого потенциала региона. Предложено использовать концептуальную модель организационно-управленческого потенциала региона на основе построения системы принципов. Обоснована сущность и составляющие элементы механизма формирования организационно-управленческого потенциала регионов.
Ключевые слова: организационно-управленческий потенциал, регион, принципы, концептуальная модель, механизм, категория.

Rohozyan J. S.
Lugansk branch of the Institute of Economic and Legal Researches
National Academy of Sciences of Ukraine

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO FORMATION ORGANIZATIONAL AND MANAGEMENT POTENTIAL OF THE REGION

Summary
In the article the theoretical and methodological foundations of organizational and managerial capacity of the region are revealed. Defined the essence of scientific concept of «potential». The regularities using organizational and management capacity in the region are presented. A conceptual model using organizational and management capacity of the region based on system construction principles. The essence shows the components of the mechanism of organizational and managerial potential formation.
Keywords: organizational and management capacity, region, principles, conceptual model, mechanism category.

УДК 332

Сивоконь А. В.
Інститут економіко-правових досліджень Національної академії наук України

ІНФРАСТРУКТУРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ

У статті розглянуто сутність інфраструктури, ринкової інфраструктури, ринку праці. Визначено та розглянуто види ринкової інфраструктури. Досліджено функції ринку праці. Визначено організаційну складову інфраструктурного забезпечення ринку праці в регіональному розрізі. Розкрито сутність елементів (складових) регіонального ринку праці.
Ключові слова: інфраструктура, регіональний ринок праці, функції.

Постановка проблеми. Категорія «інфраструктура» походить від сполучення латинських слів infra, що перекладається як «нижче, під» та structura, що у перекладі означає «будова, розташування», і визначається як комплекс галузей господарства, обслуговуючих виробництво, включаючи будівництво доріг, каналів, водосховищ, портів, мостів, аеродромів, складів, енергетичних господарств, транспорт, зв'язок, водо забезпечення та каналізацію, освіту, науку, охорону здоров'я [1, с. 23-30; 3, с. 11].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню питань розвитку інфраструктури ринку праці присвячено роботи багатьох вчених-економістів, таких як П.Ю. Буряк, Б.А. Карпінський, М.І. Григор'єва. Так, інфраструктура ринку праці ними визначається як «державні та недержавні заклади сприяння зайнятості, кадрові служби підприємств і фірм, громадські організації і фонди, нормативно-правове середовище, що взаємодіють між попитом і пропозицією праці» [3, с. 19]. Іншими українськими економістами інфраструктура ринку праці визначається як «сукупність суб'єктів, які забезпечують організаційну, економічну, правову і науково-методичну, тобто всебічно, функціонування ринку праці, не допускаючи стихійності в його розвитку» [3, с. 89].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. При цьому основним завданням інфраструктури ринку праці визначається забезпечення підвищення гнучкості та ефективності функціонування ринку праці за рахунок різних інструментів та засад, які постійно змінюються, розвиваються та потребують вивчення.

Мета статті. Головною метою даного дослідження є визначення засад інфраструктурного забезпечення регіонального ринку праці.

Виклад основного матеріалу. В сучасній економічній літературі виділяються поняття «виробнича інфраструктура» та «соціальна інфраструктура». При цьому виробнича інфраструктура визначається як «комплекс галузей, обслуговуючих матеріальне виробництво та забезпечуючи підвищення його ефективності» [4, с. 34]. До складу галузей виробничої інфраструктури відносять транспорт та зв'язок, енергетичне господарство, водозабезпечення, складське господарство, ремонтно-будівельний комплекс, інформаційне забезпечення та інші в частині обслуговування основного виробництва.

© Сивоконь А. В., 2015

Соціальну інфраструктуру визначають як «сукупність об'єктів, функціонування яких пов'язано із задоволенням особистих потреб, забезпеченням життєдіяльності, інтелектуального та духовного розвитку кожної людини» [3, с. 114]. До складу соціальної інфраструктури включають підприємства та установи соціально-побутового і соціально-духовного призначення. При цьому соціально-побутову інфраструктуру утворюють діючі об'єкти торгівлі, громадського харчування, побутового обслуговування, житлово-комунального господарства та частково обслуговуючі населення підприємства й установи виробничої сфери. Тоді як інфраструктура соціально-духовного призначення являє собою сукупність закладів освіти, культури, охорони здоров'я, масової інформації, фізичної культури і спорту та інших. При цьому метою управління соціальною інфраструктурою є «всебічне задоволення матеріальних, культурних та духовних потреб населення» [3, с. 65].

Включення забезпечення матеріальних потреб населення, основою чого є праця, до завдань управління соціальною структурою вже дає право віднести об'єкти, що забезпечують функціонування ринку праці до складу об'єктів соціальної інфраструктури. Крім того, необхідно врахувати духовний та культурний зміст праці, що надає людині можливості до саморозвитку, культурного і професійного зростання. Разом з тим праця є одним із факторів виробництва [3, с. 78], а носії праці є одночасно безпосередньою продуктивною силою виробництва та споживачами кінцевого продукту виробництва [4, с. 34]. Це визначає можливість віднесення об'єктів, що забезпечують функціонування ринку праці до складу об'єктів виробничої інфраструктури.

Ринкова інфраструктура – це система установ і організацій, що забезпечують рух товарів і послуг на ринку. Зустрічаються і інші визначення ринкової інфраструктури. Її визначають як комплекс елементів, інститутів та видів діяльності, що створюють організаційно-економічні умови для функціонування ринку; як сукупність установ, організацій державних і комерційних підприємств і служб, що забезпечують нормальне функціонування ринку; як сукупність інститутів ринку, які обслуговують і забезпечують рух товарів і послуг, капіталів і робочої сили. Розрізняють організаційну та матеріальну складову інфраструктури. Організаційна база інфраструктури ринку включає постачальницько-збутові, брокерські та інші посередницькі організації, комерційні фірми великих промислових підприємств. Матеріальна база складається з транспортних, банківських і страхових систем, великих самостійних банківських та кредитно-ощадних установ, а також різних за обсягом операцій середніх і дрібних комерційних банків. Розрізняють такі види ринкової інфраструктури. Залежно від структури продуктивних сил розрізняють: інфраструктуру кадрову (організації та навчальні центри з підготовки кадрів різної кваліфікації для роботи на біржах, у банках, страхових компаніях тощо); інфраструктуру матеріально-речову (транспортні системи, складські та інші приміщення); інфраструктуру наукову (посередницькі структури, які здійснюють купівлю-продаж патентів, ліцензій, «ноу-хау» та інших об'єктів інтелектуальної власності); інфраструктуру інформаційну (всі типи бірж, оптові, брокерські, аудиторські організації тощо). Залежно від структури економічних відносин виділяють техніко-економічну інфраструктуру (підрозділи підприємств і організацій, які займаються налагодженням відносин спеціалізації, кооперування, комбінування виробництва з іншими підприємствами, організаціями та установами всередині країни і за її межами). Залежно від структури організаційно-економічних відносин – маркетингові служби, управлінські структури на мікрорівні тощо. Залежно від структури економічної власності – банківські та страхові компанії, кредитні установи тощо. Найважливішими елементами ринкової інфраструктури є ярмарки, аукціони, біржі. Важливим напрямом процесу розбудови соціально-орієнтованих ринкових відносин в Україні є формування такої інфраструктури національного ринку праці, що забезпечує його ефективне функціонування та відповідає ринковим умовам господарювання.

Відповідно до змісту та функцій ринку праці надамо визначення поняттю «інфраструктура ринку праці». Інфраструктура ринку праці – це сукупність об'єктів, що забезпечують функціонування ринку праці, сприяють ефективній зайнятості, регулюють відносини між роботодавцями і працівниками з приводу оплати праці, вирішення трудових конфліктів, управлінням міграційними процесами в країні [17, с. 156]. При цьому об'єкти, що забезпечують функціонування ринку праці, правомірно поділити на дві групи: організації та установи, що забезпечують функціонування ринку праці; нормативно-правове середовище, що регулює співвідношення попиту та пропозиції на ринку праці.

Існує багато підходів до визначення категорії ринок праці. Ряд науковців першого підходу, найбільш значна група – розглядають ринок праці крізь призму суспільних відносин. Таку думку розділяють Г.Т. Завіновська, Д.П. Богиня, О.А. Грішнова та інші [2; 11]. Друга група вчених розглядають ринок праці як механізм забезпечення узгодження ціни та умов праці між роботодавцями і найманими працівниками, а саме Б.М. Генкін, А.О. Горова, А.В. Калина [7; 8; 12, с. 38]. Третя група вчених визначає ринок праці через його складові елементи – попит та пропозицію. Даної думки дотримуються такі вчені, як Т.В. Трошина, С. Фішман, В.П. Журавльова [28]. Представники четвертої групи, В.М. Петюх, Т.О. Стеценко та інші, розглядають ринок праці як систему трудових відносин, які ґрунтуються на розподілі, обміні та використанні робочої сили [6]. Так, Г.В. Косовська, О.В. Крушельницька визначає, що ринок праці – це система обміну індивідуальних здібностей до праці на фонд життєвих цінностей, необхідних для відтворення робочої сили [4]. Проте варто зазначити, що зводити поняття ринку праці лише до сфери обміну не є доречним. Ринок праці здатен забезпечити безперервність процесу відтворення робочої сили, саме в цьому полягає економічна сутність ринкових процесів.

Таким чином, узагальнюючі наукові точки зору щодо сутності регіонального ринку праці, під ним варто розуміти сферу суспільних відносин між суб'єктами (роботодавцями, робітниками, державними органами) з приводу забезпечення відтворення, обміну та використання праці з метою урегулювання попиту та пропозиції на ринку праці.

Ринок праці виконує такі функції. Функція розміщення, що визначає міста та розміщує робочу силу у відповідності до попиту. Селективна функція полягає у виборі робочої сили у відповідності до попиту та пропозиції, враховуючи професійно-кваліфікаційні характеристики робочої сили. Найбільш суттєво проявляється ця функція на мікроекономічному рівні. Розподільча функція пов'язана з розподілом доходів робітників виходячи із співвідношення попиту та пропозиції на ринку праці [14]. М.Ю. Пінтаєва виділяє такі функції ринку праці:

координаційна – координація праці з метою досягнення найвищих кінцевих результатів. Ринок праці створює конкуренцію за робочі місця, сприяє оптимізації використання робочої сили, поширенню різноманітних форм зайнятості, забезпечує відповідність між наявними робочими місцями і чисельністю зайнятих, спонукає до досягнення продуктивної зайнятості; селективна – безпосередній відбір працівників: частина збільшує свою присутність на ринку, частина – зменшує, частина залишається незмінною; дистрибутивна – формування ціни праці з позицій її конкретного внеску в кінцеві результати роботи підприємства [18, с. 24]. Серед основних функцій ринку праці транзитивного періоду виділяють: визначення та підтримку оптимальних співвідношень між попитом (споживанням) та пропозицією робочої сили на ринку праці; стимулювання ефективного функціонування ресурсів праці шляхом встановлення суспільно-нормальної її вартості на ринку праці і розробці конкретних державних заходів щодо стимулювання її використання на макро- та мікрорівнях; розвиток загальноосвітнього та професійного рівня працівників; узгодження інтересів працівників і роботодавців шляхом заключення та чіткого виконання відповідних угод на основі розвитку соціального партнерства; регулювання конкурентних відносин і формування економічно обґрунтованої структури зайнятості згідно з загальнодержавними та регіональними потребами в робочій силі [27, с. 10-11].

Водночас є такі функції, якої ринок не може виконувати, тому їх потрібно покласти в основу державної політики і реалізовувати відповідними органами управління. До цих функцій належать матеріальна та соціальна підтримка соціально вразливих верств населення, організація професійної підготовки та перепідготовки кадрів, забезпечення сприятливих (пільгових) умов для розвитку соціальної інфраструктури, дрібного підприємництва, фермерства, здійснення заходів щодо вирівнювання розвитку окремих регіонів тощо. Ринковий механізм сам по собі не може забезпечити повної, продуктивної і вільно обраної зайнятості, як цього вимагає Конституція та Закон України «Про зайнятість населення України» [13; 20]. Неорганізований ринок не в змозі своєчасно пристосувати структуру робочої сили до мінливого попиту на неї або забезпечує це з великими соціальними втратами. Цього можна досягти цілеспрямованим виливом на ринковий механізм через сукупність взаємопов'язаних заходів економічного, правового, організаційного характеру, що дозволяють змінити ситуацію на ринку праці, забезпечити нормальне його функціонування, зняти або попередити виникнення соціальної напруги.

Чисто конкурентні (засновані на вільній конкуренції) і чисто регульовані ринки праці існують тільки в теоретичних моделях. У різних країнах реально існують ринки праці, що знаходяться на межі цих двох крайностей, переходячи з одного стану в інший залежно від діючої економічної системи, а на різних підприємствах – залежно від стилю керівництва (демократичного, авторитарного).

Регулюючий вплив має різний характер: захисний (для окремих груп населення); заохочувальний (для адміністрації, населення); обмежений; директив-ний; контрольний; організований. Об'єктами регулювання виступає поведінка як найманої робочої сили, так і роботодавців. Цілеспрямоване регулювання процесів на ринку праці вимагає відповідних коригувань в законодавчих актах, в інвестиційній, ціновій, фінансово-кредитній, соціальній політиці, врахування регіональних особливостей розвитку суспільного виробництва. Регулювання ринку праці здійснюється за двома напрямами: пасивним, коли об'єктом уваги є робоча сила, яка активно шукає роботу, тобто розроблені заходи спрямовані в основному на безробітних та їх працевлаштування або перепідготовку; активним – спрямованим на попередження безробіття, тобто заходи мають попереджувальний характер. Регулююча функція держави реалізується через: законодавство, норми державного, трудового та адміністративного права; встановлення рівних можливостей прийняття на роботу, відбору кадрів, їх оцінки; соціальний захист незахищених верств населення та звільнених працівників; контроль за рівнем безробіття; організацію системи підготовки та перепідготовки населення; державну програму зайнятості; встановлення мінімальної зарплати; регулювання тривалості робочого часу; забезпечення безпеки здоров'я людей; інтеграцію в міжнародний ринок праці і міграційну політику.

Безпосередньо регулювання ринку праці здійснюється державною службою зайнятості, Міністерством соціальної політики України, Міністерством освіти і науки України, міграційними службами. Велике значення в регулюванні ситуації на регіональному ринку праці мають місцеві органи управління. Адміністрація області (міста) разом з регіональною службою зайнятості розробляють регіональні програми зайнятості, формують фінансово-кредитний механізм впливу на кількість робочих місць, регулюють міграційну політику, організовують господарські роботи. Державне регулювання зайнятості, забезпечуючи зміни у структурі, повинне, по-перше, створити умови для послідовних переміщень трудових ресурсів з урахуванням справжніх розмірів і глибини диспропорції в їх розподілі і, по-друге, покласти в основу цих переміщень критерій економічної доцільності та ефективності господарювання. Такий підхід передбачає розроблення конкретних механізмів і важелів державної системи регулювання ринку праці. В основу заходів щодо державного регулювання зайнятості населення повинно бути покладено заохочення економічного зростання, підвищення ефективності виробництва, продуктивності праці, що розглядаються як найважливіші умови підтримки і створення ефективної зайнятості. Надання всебічної допомоги вітчизняному виробнику, підтримка власних інвестицій і залучення іноземних є довготерміновими напрямами регулювання зайнятості.

Ринок праці – це соціально-економічні відносини між вільними власниками робочої сили, що потребують роботи за наймом, і фізичними та юридичними власниками засобів виробництва, що пред'являють попит на найману робочу силу з приводу розподілу, перерозподілу, найму і включення робочої сили в процес суспільного виробництва. Крім того, існують такі різновиди ринку праці, як відкритий і прихований. На відкритому ринку представлене все працездатне населення. Це насамперед організована, офіційна частина ринку – населення, яке перебуває на обліку в державних службах зайнятості, тобто безробітні, а також випускники державної системи професійного навчання. Друга, неофіційна, частина охоплює тих громадян, які намагаються влаштуватися на роботу через прямі контакти з підприємствами або з недержавними структурами працевлаштування. До прихованого ринку належать працівники, зайняті на підприємствах і в організаціях, проте мають велику ймовірність опинитися без роботи з причин зниження темпів розвитку виробництва, його конверсії, ліквідації колишніх економічних і виробничих взаємозв'язків (рис. 1).

Складовими відкритого ринку праці є його офіційна і неофіційна частина. Офіційна частина відкритого ринку праці має в своєму складі вільну робочу силу і вакансії, що зареєстровані в державних службах зайнятості, а також учнівські місця в системі профосвіти (куди входять як державні, так і недержавні навчальні заклади). Неофіційна частина відкритого ринку праці акумулює ту частину вакансій і навчальних місць, а також ту частину пропозиції робочої сили, які не охоплені послугами органів працевлаштування і формальної профосвіти, і де потреба в працевлаштуванні задовольняється на засадах безпосередніх контактів між працедавцями і особами, що шукають роботу [1; 5]. Прихована частина ринку праці, яку часто називають «прихованим безробіттям» – це особи формально зайняті в народному господарстві, але котрі у зв'язку зі скороченням обсягів виробництва, або зміною його структури без збитків для виробництва могли б бути вивільнені.

Прихований ринок праці також можна розділити на офіційний і не-офіційний. Офіційна частина прихованого ринку праці реєструється статистикою у вигляді осіб, які перебувають в адміністративних відпустках з ініціативи адміністрації, а також осіб, змушених працювати неповний робочий день. Неофіційна частина прихованого ринку праці визначається за допомогою спеціальних методик. Формування ринку праці як складової частини ринкових відносин в Україні тільки починається.

Наявність і взаємодія всіх елементів ринку праці є необхідною для його нормального функціонування, під яким слід розуміти стан, за якого створені всі умови для виконання функцій ринку праці. До них відносяться: організація зустрічі продавців і покупців праці; забезпечення конкурентного середовища на ринку праці; установлення рівноважних ставок заробітної плати; сприяння держави вирішенню питань зайнятості; здійснення соціальної підтримки безробітних. Інші автори виділяють такі складові або елементи регіонального ринку праці: сторони ринкових відносин або суб'єкти ринку: працедавці або їх представники і люди, що шукають роботу; кон'юнктура ринку – співвідношення попиту та пропозиції праці, яке визначає ставки заробітної плати на конкретні види праці і рівень зайнятості населення; правові акти, що регламентують відносини суб'єктів ринку праці; служби зайнятості населення; інфраструктура ринку праці (служби профорієнтації, підготовки і перепідготовки працівників, рекламні фірми); альтернативні тимчасові форми забезпечення зайнятості; система соціальних виплат і гарантій для безробітних; система фінансування політики зайнятості і служб зайнятості населення.

Висновки і пропозиції. Таким чином, забезпечення сталого соціально-економічного розвитку України як однієї із найбільших держав Європи пов'язане із вирішенням таких важливих питань, як розбудова сучасної соціально-орієнтованої економіки, відродження вітчизняного виробництва, відновлення соціальної захищеності населення. У практичному вирішенні цих найгостріших проблем одне із центральних місць займає ринок праці, що, як невід'ємна складова ринкової економіки, забезпечує розподіл та перерозподіл суспільної праці по галузях господарства, видах та формах діяльності, в територіальному просторі, за критерієм максимально ефективного використання трудового потенціалу домашнього господарства, підприємства, регіону, держави, та у відповідності із структурою суспільних потреб та форм власності. Ринок праці – це система обміну індивідуальних здібностей до праці на фонд життєвих цінностей, необхідних для відтворення робочої сили. Проведення аналізу наявного стану інфраструктури ринку праці свідчить, що об'єкт характеризується

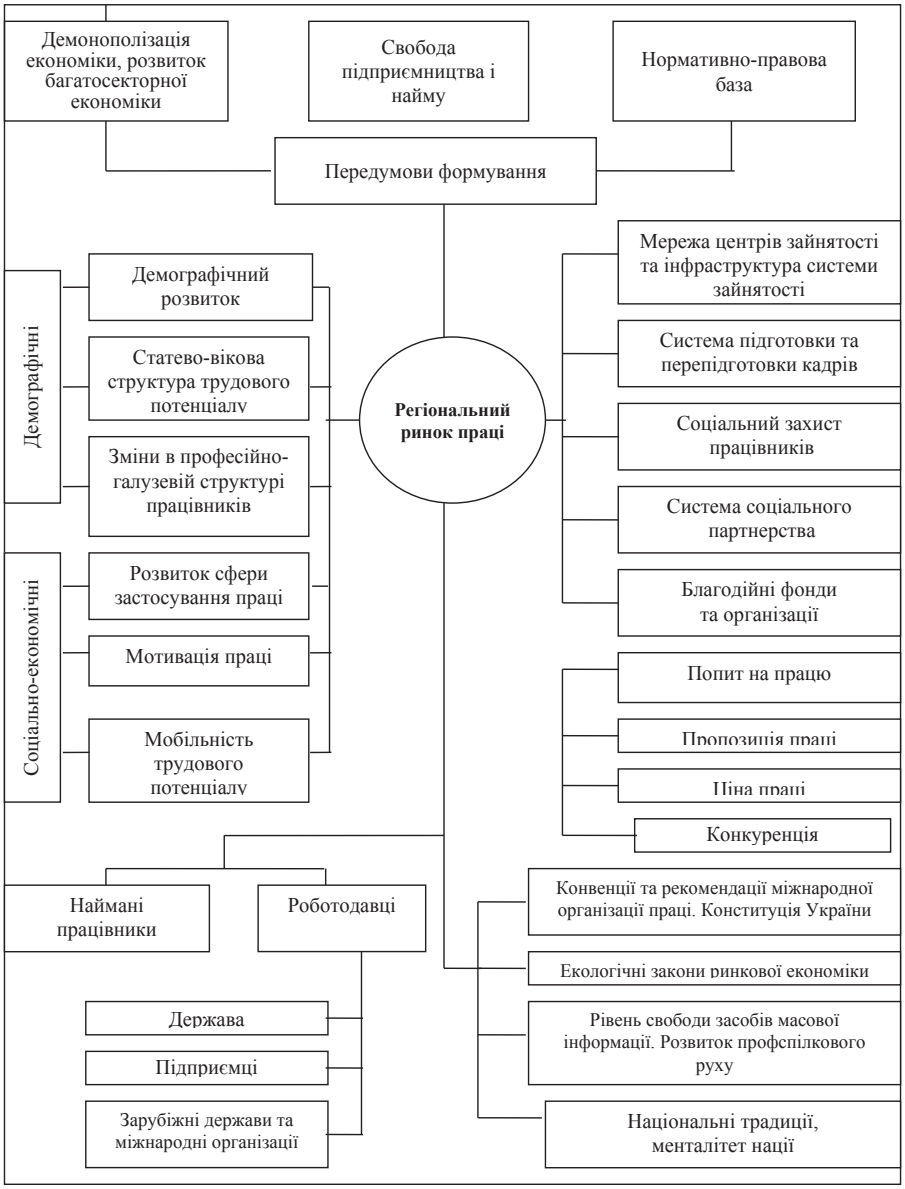


Рис. 1. Складові регіонального ринку праці

високим ступенем невизначеності, його поведінка великою мірою визначається впливом стохастичних факторів, до яких слід віднести нестабільність політичного середовища, кризове становище в економіці країни, вплив факторів глобального характеру, а головне – непередбачуваність людського чинника, який має суб'єктивну природу. Потрібно підкреслити, що інфраструктура ринку праці та її інститути в нашій країні продовжують формуватися і удосконалюватися, тим самим залишаючи за собою питання проблем їх подальшого стратегічного розвитку.

Список літератури:

1. Бєлінський П. Механізми розвитку ринкової інфраструктури в Україні // Вісник НАН України. – 2002. – № 4. – С. 15-23.
2. Богиня Д.П. Основи економіки праці : навч. посіб. / Д.П. Богиня, О.А. Грішнова ; 3-тє вид., стер. – К. : Знання-Прес, 2002. – 313 с.
3. Буряк П.Ю. Экономика труда и социально-трудовые отношения : учеб. пособие / П.Ю. Буряк, Б.А. Карпшський, М.И. Григорьева. – К. : Центр учебной литературы, 2004. – 440 с.
4. Василенко В.Н. Региональный рынок труда: особенности функциони-рования : монография / В.Н. Василенко, М.В. Жилина ; науч. ред. В.Н. Василенко ; НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк : ООО «Юго-Восток, Лтд», 2010. – 223 с.
5. Волкова О.В. Ринок праці : навч. посіб. / О.В. Волкова. – К. : ЦУЛ, 2007. – 624 с.
6. Волкова О.В. Соціально-економічні детермінанти ринку праці України : монографія / О.В. Волкова. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 376 с.
7. Генкин Б.М. Экономика и социология труда : учебник для вузов / Б.М. Генкин. – М. : НОРМА-ИНФРА-М, 1999. – 384 с.
8. Горова А.О. Регулювання регіонального ринку праці в системі соціально-економічних відносин : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / А.О. Горова. – Львів, 2003. – 20 с.
9. Гук Н.А. Інфраструктурні аспекти функціонування ринку праці та особливості трансформацій у системі цінностей його учасників в умовах побудови інформаційного суспільства / Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.6. – С. 191-197.
10. Егоршина А.П. Методология управления трудовыми ресурсами : мо-нография / А.П. Егоршина, И.В. Гуськова. – Новгород : НИМБ, 2008. – 352 с.
11. Завіновська Г.Т. Економіка праці : навч. посіб. / Г.Т. Завіновська. – К. : КНЕУ, 2003. – 300 с.
12. Калина А.В. Економіка праці / А.В. Калина. – К. : МАУП, 2004. – 272 с.
13. Конституція України [прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р.] : Закон України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
14. Лепейко Т.І. Економіка праці : навч. посіб. / Т.І. Лепейко, Т.С. Шапо-шнікова, О.В. Толстікова. – Харків : ХНЕУ, 2006. – 232 с.
15. Людкевич О., Людкевич В. Маркетингові основи розвитку інфраструктури ринку праці України // Україна: аспекти праці. – 2003. – № 3. – С. 3-10.
16. Мазурок П. Методологічні та інституціональні основи визначення інфра-структури ринку праці України // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 1. – С. 17-21.
17. Марченко І.С. Інфраструктурна підтримка розвитку ринку праці України : [монографія] / І.С. Марченко. – К. : Ін-т демографії та соціальних дослі-джень імені М.В. Птухи НАН України, 2013. – 150 [2] с.
18. Пинтаева М.Ю. Системный подход к исследованию инфраструктуры рынка труда // Проблемы социально-экономического развития на современном этапе : сб. науч. ст. / отв. ред. Б.И. Фролов. – М. : Проспект, 2007. – Вып. 9. – 0,4 п.л.
19. Про державне прогнозування та розроблення програми економічного і соціального розвитку : Закон України від 23.03.2000 р. № 1602-III // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 25. – Ст. 195. – (Зі змін.).
20. Про зайнятість населення: Закон України від 1 березня 1991 р. № 803-XII // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1991. – № 14. – Ст. 170. – (Зі змін.).
21. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку України на період до 2015 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 21.07.2006 р. № 1001 // Офіційний вісник України. – 2006. – № 30. – Ст. 2132. – (Зі змін).
22. Про колективні договори і угоди : Закон України від 01.07.1993 р. № 3357-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 36. – Ст. 361. – (Зі змін.).
23. Про Концепцію державної регіональної політики : Указ Президента України від 25.05.2001 р. № 341/2001 // Офіційний вісник України. – 2001. – № 22. – Ст. 983.
24. Про підвищення соціальних гарантій для трудящих : Закон УРСР від 03.07.1991 р. № 1281-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 42. – Ст. 549. – (Зі змін.).
25. Ткач А.А. Інституціональні основи ринкової інфраструктури : монографія / НАН України. Об'єднаний ін-т економіки. – К., 2005. – 295 с.
26. Топилин А.В. Территориальное перераспределение трудовых ресурсов в СССР / А.В. Топилин. – М. : Экономика, 1975. – 159 с.
27. Чернявська О.В. Ринок праці : навч. посіб. 2-ге вид., перероб. та доп. / О.В. Чернявська. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 522 с.
28. Экономическая теория (политэкономия) : учебник / под ред. проф. Г.П. Журавлевой. – 5-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 713 с.

Сивоконь А. В.
Институт экономико-правовых исследований Национальной академии наук Украины

ИНФРАСТРУКТУРНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА

Резюме
В статье рассмотрена сущность инфраструктуры, рыночной инфраструктуры, рынка труда. Определены и рассмотрены виды рыночной инфраструктуры. Исследованы функции рынка труда. Определены организационные составляющие инфраструктурного обеспечения рынка труда в региональном разрезе. Раскрыта сущность элементов (составляющих) регионального рынка труда.
Ключевые слова: инфраструктура, региональный рынок труда, функции.

Sivokon A. V.
Institute of Economic and Legal research of National Academy of Sciences of Ukraine

INFRASTRUCTURAL PROVIDING OF REGIONAL LABOUR-MARKET

Summary
In the article the essence shows infrastructure, market infrastructure, labor mar-ket. Identified and discussed types of market infrastructure. Investigated the func-tion of the labor market. Defined organizational infrastructure component providing the labor market in the regions. The essence of the elements (components) regional labor market is revealed.
Keywords: infrastructure, regional labor market, functions.

УДК 332

Хорошилова І. О.
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ОЦІНКА РІВНЯ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ ЛУГАНСЬКОГО, ДОНЕЦЬКОГО ТА ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНІВ

У статті досліджено стан та розвиток транспортної системи Луганського, Донецького та Харківського регіонів. Наведено розрахунок приведеної собівартості перевезень. Надано оцінку транспортного потенціалу регіонів. Подано розрахунок середньозваженого коефіцієнту транспортного потенціалу регіонів, густоти мереж автомобільного та залізничного транспорту у східних регіонах та в середньому по Україні, розрахунок здатності до пересування 1000 осіб на автомобільних і залізничних шляхах у східних регіонах та в середньому по Україні і розрахунок здатності до вантажообігу 1000 т на автомобільних і залізничних шляхах у східних регіонах та в середньому по Україні.
Ключові слова: транспортна система, регіон, оцінка, потенціал, коефіцієнт, розвиток, розрахунок.

Постановка проблеми. Транспортний сектор відіграє важливу роль у функціонуванні та розвитку економіки держави, забезпечуючи зв'язок виробництва і споживання, є каталізатором активності економіки та руху товарно-матеріальних потоків, підтримує мобільність робочої сили та задовольняє потреби населення у перевезеннях. Розвинена транспортна інфраструктура формує «каркас» території та є базою для територіального розподілу праці, обумовлює динамічність і ефективність соціально-економічного розвитку як окремих регіонів, так і країни в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з дослідженнями досвіду розвитку регіональних транспортних систем, розглядаються у працях зарубіжних і вітчизняних вчених: Д. Мачерет, А. Ришков, М. Воронцова, М. Кармен [1; 2]. Крім цього, також важливою проблемою є питання пов'язані із розвитком транспортної інфраструктури, дослідженнями якої займалися В.Г. Галабурда, В.А. Персіанов, А.А. Тімошін, П.Ф. Горбачев, І.А. Дмитрієв, В.Л. Дикань, В.В. Доєнін, Є.А. Сафронов та ін. [3-7]. Особливо варто відзначити суттєві здобутки за результатами наукових досліджень, які отримав Н.М. Бондар [9].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте сучасна транспортна галузь України переживає період глибокої системної кризи. Існуюча система управління транспортно-дорожнім комплексом, стан виробничо-технічної бази і технологічний рівень організації перевезень за багатьма параметрами не відповідають зростаючим потребам суспільства та європейським стандартам якості надання транспортних послуг, перешкоджають підвищенню ефективності її функціонування та потребують докорінного реформування та модернізації транспортних систем регіонів. Це можливо здійснити тільки за умов проведення якісної оцінки розвитку транспортної системи Луганського, Донецького і Харківського регіонів.

Метою статті є оцінювання рівня розвитку транспортної системи Луганського, Донецького та Харківського регіонів.

Виклад основного матеріалу. Оцінювання рівня розвитку транспортної системи регіонів здійснено за допомогою такого показника, як собівартість транспортних послуг. Собівартість перевезення вантажів і пасажирів на будь-якому виді транспорту визначається за формулами:

$$C_В = \frac{B_В}{\sum pl} \text{ та } C_П = \frac{B_П}{\sum al}, \quad (1)$$

де $B_В$ та $B_П$ – поточні експлуатаційні витрати за розрахунковий період відповідно по вантажному і пасажирському руху;

$\sum pl$ та $\sum al$ – виконаний вантажообіг і, відповідно, пасажирообіг за той же період.

Собівартість перевезень у приведених тонно-кілометрах обчислюється за формулою:

$$C_{ПРИВ} = \frac{B_В + B_П}{\sum pl + \sum al}. \quad (2)$$

Враховуючи той факт, що офіційна статистика надає інформацію щодо сукупних операційних витрат за вантажними і пасажирськими перевезеннями, можемо розрахувати тільки загальний приведений показник собівартості транспортних перевезень (табл. 1).

На жаль, проаналізувати певну динаміку приведеної собівартості транспортних послуг можливо тільки для Луганської області, де наявні всі дані для розрахунку. Інші два регіони мають усі необхідні цифри тільки за 2013 рік. Отже, протягом 2011–2013 років собівартість транспортних послуг коливалася продемонструвавши найбільш значення у 2012 р., що пояснюється підготовкою до проведення чемпіонату з футболу «Євро-2012» у рамках якого Луганській області була відведена роль «тренувальної бази».

© Хорошилова І. О., 2015

У 2013 році найвищий показник приведеної собівартості зафіксовано у Донецькій області, на другому місці – Луганська область, на третьому – Харківська. Найвищий рівень собівартості транспортних послуг у Донецькій області пояснюється активною модернізацією транспортної інфраструктури та рухомого складу, яка продовжилась після проведення європейської футбольної першості.

Автор системи оцінки транспортного потенціалу регіону – В.С. Козлов [1]. Для оцінки стану та рівня використання транспортного потенціалу територій застосовується система оцінки відповідних потужностей регіону. Кожен показник є ланкою ланцюга показників, що визначають стан та напрями подальшого розвитку транспортного потенціалу.

При визначенні показників оцінювання забезпечення регіону транспортними можливостями автор рекомендує застосовувати такі основні показники: наявність усіх сегментів транспортного потенціалу, густота мереж на 1000 км^2, здатність кожного сегмента транспортного потенціалу до пересування 1000 осіб, вантажообіг транспортного потенціалу регіону на 1000 т. Отже:

1. Наявність усіх сегментів транспортного потенціалу в регіоні (за наявності – «1», при відсутності – «0») розраховується таким чином:

$$K_{тр.п.} = \sum_{i=1}^{n} C_i , \qquad (3)$$

де C_i – сегмент транспортного потенціалу;

n – кількість сегментів транспортного потенціалу;

n – 1...5, оскільки автор відокремлює 5 сегментів;

i – відповідний сегмент транспортного потенціалу: автомобільний; залізничний; авіаційний; річковий; морський.

Середньозважений коефіцієнт частки сегментів:

$$K_{ср.тр.п.} = \frac{\sum_{i=1}^{n} C_i}{n} . \qquad (4)$$

Якщо $K_{тр.п.}$=1, показник свідчить про наявність усіх розвинених сегментів транспортного потенціалу.

Якщо $K_{тр.п}$ <1, транспортний потенціал у регіоні не має декількох сегментів для повної реалізації поставлених завдань, то матиме місце така характеристика відповідно до бальної шкали (табл. 2).

Згідно із зазначеним підходом розглянемо усі три регіони (табл. 3). Примітним є той факт, що у всіх трьох областях відсутній сегмент річкового транспорту. Це пояснюється невеликою кількістю річок, які до того ж є мілководними, а отже відсутня об'єктивна можливість розвивати річкове судноплавство у цих трьох регіонах.

Серед трьох аналізованих областей тільки Донецька область має сегмент морського транспорту, що пояснюється наявністю порту у Маріуполі. У двох інших областей з об'єктивних причин географічного розташування такий вид транспорту розвиватися не може.

Остаточний результат після розрахунку середньозваженого коефіцієнту засвідчив, що жодна із представлених до оцінки регіональних транспортних систем не є остаточно сформованою. Найкраща ситуація спостерігалася у Донецькій області, де станом на 2013 р. з 5-ти можливих сегментів представлено 4, а значення середньозваженого коефіцієнту 0,76 свідчить про те, що за сприятливих обставин область могла б у найближчому майбутньому перетнути межу 0,8 і перейти до категорії розвинутих транспортних регіональних систем.

Гірша ситуація – у Харківській (0,56) та Луганській (0,45) областях, де середньозважені коефіцієнти розвитку транспортного потенціалу свідчать про недостатню розвиненість наявних сегментів.

2. Густота мереж ($K_{г.м.}$) на 1000 км^2. Цей показник розраховується для кожного сегменту окремо. Враховуючи той факт, що в усіх трьох регіонах представлено автомобільний та залізничний транспорт, спробуємо оцінити саме ці два сегменти. Щодо авіаційного транспорту – відкритої інформації для розрахунку даного показника немає. Мор-

Таблиця 1

Розрахунок приведеної собівартості перевезень за 2011–2013 рр.

	Рік	Операційні витрати, тис. грн	Вантажообіг, млн ткм	Пасажирообіг, млн пас. км.	Приведена собівартість перевезень грн/т.км.**
Луганський	2013	3129175,6*	4709,7	4119,8	0,354
	2012	2819077,1	4117,8	3322,6	0,379
	2011	2324544,1	5096,0	3282,4	0,277
Донецький	2013	28976880,4	27081,7	10041,8	0,781
Харківський	2013	10230591,4	21493,5	11408,9	0,311

*орієнтовне розрахункове значення показника

**розраховано автором

Таблиця 2

Бальна шкала оцінки транспортного потенціалу регіону

Показник $K_{тр.п.}$	Відповідність
1 – 0,8	Транспортний потенціал регіону має розвинені й чітко сформовані сегменти
0,8 – 0,6	Деякі сегменти транспортного потенціалу відсутні взагалі з деяких причин: немає необхідності або відсутність у зв'язку з географічним положенням
0,4 > ...	Початковий стан транспортного потенціалу з явними ознаками недосконалості економічного розвитку

Таблиця 3

Розрахунок середньозваженого коефіцієнту транспортного потенціалу регіону

Регіон	Коефіцієнт сегменту транспортної системи					Середньозважений коефіцієнт $K_{ср.тр.п.}$
	автомобільний	залізничний	авіаційний	річний	морський	
Луганський	1	1	0,3	0	0	0,45
Донецький	1	1	1	0	0,8	0,76
Харківський	1	1	0,8	0	0	0,56

ський транспорт представлений тільки у Донецькій області, а річковий – взагалі відсутній.

Загалом коефіцієнт густоти мережі розраховується за такою формулою:

$$K_{г.м..} = \frac{L \cdot 1000}{S}, \quad (5)$$

де L – довжина шляхів, км;

S – площа регіону, км^2.

Спочатку розраховують густоту шляхів для кожного сегменту транспортної системи (у даному випадку: автомобільний та залізничний транспорт), потім – загальний та середньозважений коефіцієнти густоти шляхів.

Деталі розрахунку показника густоти автомобільних та залізничних шляхів у Луганській, Донецькій, Харківській області, а також загалом в Україні представлено у таблиці 4.

За результатами проведених розрахунків можна зазначити, що серед розглянутих регіонів лідером по густоті автомобільних шляхів є Харківська область, трохи відстає від неї Донецька область. Обидва регіони перевищують середнє значення даного показника по Україні. Луганська область має показник нижчий за загальнодержавне значення, значно уступаючи двом сусіднім регіонам. Дещо інша тенденція спостерігається стосовно густоти залізничних шляхів сполучення у досліджуваних регіонах. Усі три області випереджають середнє значення даного показника загалом по Україні, причому лідером виступає Донецька область, на другому місті – Луганщина.

Щодо загального та середньозваженого коефіцієнтів густоти автомобільних та залізничних шляхів тут лідером залишається Донецька область, далі – Харківська. Обидва регіони мають показники вище середнього по Україні. Луганська область має значення нижче середніх по Україні.

3. Здатність до пересування 1000 осіб.

Загальна формула для розрахунку даного показника має такий вигляд:

$$K_{з.п.} = \frac{L \cdot 1000}{n_{п.н.}}, \quad (6)$$

де L – довжина доріг, км;

$n_{п.н.}$ – кількість постійного населення, осіб;

Усі розрахунки здійснюються аналогічно з попереднім показником. Результати розрахунків представлено у таблиці 5. Дані таблиці 5. свідчать, що жодна із трьох областей не сягнула середнього значення по Україні коефіцієнта здатності до пересування 1000 осіб.

Можна підсумувати, що найкращій показник щодо здатності перевезення 1000 осіб має Харківська область, яка майже впритул наблизилася до середнього значення по Україні. На другому місці – Луганська, на третьому – Донецька область.

4. Вантажообіг транспортного потенціалу регіону на 1000 т.

Показник розраховується за формулою:

Таблиця 4

Розрахунок густоти мереж автомобільного та залізничного транспорту у східних регіонах та в середньому по Україні

Регіон	Протяжність автомобільних шляхів, км	Протяжність залізничних шляхів, км	Площа регіону, км^2	Густота мережі автошляхів	Густота мереж залізничних шляхів	Загальний коефіцієнт густоти мережі автомобільному і залізничному транспорті, км/1000 км^2	Середньозважений Загальний коефіцієнт густоти мережі автомобільному і залізничному транспорті, км/1000 км^2
Луганський	5874	1798	26 684	220,13	67,38	287,51	143,76
Донецький	8086	2927,6	26 517	304,94	110,40	415,34	207,67
Харківський	9614	1512	31400	306,18	48,15	354,33	177,17
Україна	169500	22700	603 628	280,80	37,61	318,41	159,20

Таблиця 5

Розрахунок здатності до пересування 1000 осіб на автомобільних і залізничних шляхах у східних регіонах та в середньому по Україні

Регіон	Протяжність автомобільних шляхів, км	Протяжність залізничних шляхів, км	Чисельність постійного населення	Здатність до пересування 1000 осіб на автомобільних шляхах	Здатність до пересування 1000 осіб на залізничних шляхах	Загальна здатність до пересування 1000 осіб на автомобільних та залізничних шляхах	Середньозважена здатність до пересування 1000 осіб на автомобільних та залізничних шляхах
Луганський	5874	1798	2 218 681	2,65	0,81	3,46	1,73
Донецький	8086	2927,6	4 325 977	1,87	0,68	2,55	1,27
Харківський	9614	1512	2 760 948	3,48	0,55	4,03	2,01
Україна	169500	22700	42 910 900*	3,95	0,53	4,48	2,24

Таблиця 6

Розрахунок здатності до вантажообігу 1000 т на автомобільних і залізничних шляхах у східних регіонах та в середньому по Україні

Регіон	Протяжність автомобільних шляхів, км	Протяжність залізничних шляхів, км	Вантажообіг на автошляхах, т-км	Вантажообіг на залізничних шляхах, т-км	Здатність до вантажообігу 1000 т на автомобільних шляхах	Здатність до вантажообігу 1000 т на залізничних шляхах	Загальна здатність до вантажообігу 1000 т на автомобільних та залізничних шляхах	Середньозважена здатність до вантажообігу 1000 т на автомобільних та залізничних шляхах
Луганський	5874	1798	2867900000	1841800000	0,002048	0,000976	0,003024	0,001512
Донецький	8086	2927,6	2854134000	24126340000	0,002833	0,000121	0,002954	0,001477
Харківський	9614	1512	2908786000	18590580000	0,003305	0,000081	0,003386	0,001693
Україна	169500	22700	40487200000	2240178000000	0,004187	0,000101	0,004288	0,002144

$$K_{в.} = \frac{L \cdot 1000}{V_{в.}}, \quad (7)$$

де L – довжина доріг, км;

$V_{в.}$ – обсяг вантажообігу за рік (або певний період), т-км;

Всі розрахунки здійснюються аналогічно з попереднім показником. Результати розрахунків представлено у таблиці 6. Як і у попередньому випадку, всі три регіони мають значення показника здатності до вантажоперевезень нижче за середнє значення по Україні. Серед даних регіонів найкращій результат зафіксовано в Харківській області. Найменший показник – у Донецькій області. Таким чином, усі три регіони за потенціалом автомобільної та залізничної мережі щодо пасажирських і вантажоперевезень відстають у розвитку.

Висновки і пропозиції. Проведена оцінка рівня розвитку транспортних систем Луганської, Донецької та Харківської областей дає змогу зробити наступні висновки: найвища собівартість транспортних послуг зафіксована у Донецькій області, але з огляду на прибутковість даної сфери діяльності, саме у цьому регіоні такий результат можна вважати економічно обґрунтованим; за результатами розрахунків середньозваженого коефіцієнта транспортного потенціалу регіонів станом на 2013 р. бачимо, що найбільш вигідну позицію займає також Донецька область, у якій присутні 4 із 5-ти основних сегментів; Харківська та Луганська область значно відстають від лідера; за густотою мережі автомобільних і залізничних шліх лідирує Донецька, за нею Харківська область, які мають значення коефіцієнта вище за середній показник по Україні; Луганська область значно відстає та має нижчий за середній показник серед усіх регіонів країни; найкращій показник щодо здатності перевезення 1000 осіб має Харківська область, але вона має значення нижче за середнє по Україні; на другому місті – Луганська область. Така сама тенденція спостерігається і у випадку з коефіцієнтом здатності до вантажоперевезень 1000 т.

Загалом, можна зазначити, що усі три регіони у розвитку власних регіональних транспортних систем не є лідерами, а за деякими показниками значно програють іншим областям України. Не останню негативну роль на шляху до виявлення і подальшого вирішення проблем відіграє відсутність повної, систематизованої та відкритої інформації щодо всіх аспектів функціонування транспортної системи як на регіональному, так і на національному рівнях. Формування єдиної системи моніторингу та контролю за розвитком транспортної системи значно спростить процес аналізу та дозволить розробити на його основі релевантні заходи задля усунення виявлених негативних показників.

Список літератури:

1. Козлов В.С. Удосконалення системи оцінки транспортного потенціалу регіону / В.С. Козлов // Економіка промисловості. – 2011. – № 54(2-3). – С. 171-174.
2. Державне агентство автомобільних доріг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukravtodor.gov.ua.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/.

Хорошилова И. А.
Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ ЛУГАНСКОГО, ДОНЕЦКОГО И ХАРЬКОВСКОГО РЕГИОНОВ

Резюме
В статье исследованы состояние и развитие транспортной системы Луганского, Донецкого и Харьковского регионов. Произведен расчет приведенной себестоимости перевозок. Дана оценка транспортного потенциала регионов. Представлены расчет средневзвешенного коэффициента транспортного потенциала регионов, густоты сетей автомобильного и железнодорожного транспорта в восточных регионах и в среднем по Украине, расчет способности к передвижению 1000 человек по автомобильным и железнодорожным путям в восточных регионах и в среднем по Украине и расчет способности к грузообороту 1000 т по автомобильным и железнодорожным путям в восточных регионах и в среднем по Украине.
Ключевые слова: транспортная система, регион, оценка, потенциал, коэффициент, развитие, расчет.

Khoroshylova I. A.
Kharkiv National Automobile and Highway University

ASSESSMENT OF DEVELOPMENT TRANSPORT SYSTEM LUGANSK, DONETSK AND KHARKIV REGION

Summary
In the article the state and development of the transport system of Lugansk, Donetsk and Kharkov regions are investigated. Completely payment reduced transportation costs. The estimation of the region transport potential submitted. Presented by the weighted average rate of the region transport potential, the density networks of road and rail transport in the eastern regions and the average for Ukraine, calculation ability to move 1,000 people in road and rail routes in the eastern regions and the average for Ukraine and the calculation capacity for 1,000 tons of cargo turnover in road and rail routes in the eastern regions and the average for Ukraine.
Keywords: transport system, region, evaluation, potential factor, development, calculation.

УДК 332.01

Чуриканова Е. Ю.
Национальный горный университет

ПРИМЕНЕНИЕ КОГНИТИВНОГО ПОДХОДА К ТИПОЛОГИЗАЦИИ РЕГИОНОВ ПО УРОВНЮ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Исследована возможность использования когнитивного подхода с целью выполнения типологизации регионов по уровню социального развития. В концептосфере «Уровень социального развития региона» выделена группа концептов, которые предложено положить в основу типологизации регионов по уровню социального развития. Выполнен теоретико-аналитический анализ наличия связей между выбранными концептами. На основе установленных связей выполнено построение знаковой когнитивной карты социального развития региона.

Ключевые слова: типологизация регионов, уровень социального развития региона, когнитивный подход.

Постановка проблемы. Наиболее острыми проблемами в регионах на сегодня являются вопросы обоснования управленческих решений при выборе приоритетов регионального развития. В этом аспекте типологизация регионов как объектов управления выступает как один из методов для решения региональных проблем. Она положена в основу принятия таких решений, как вложение инвестиций, размещение производительных сил, развитие научно-технического и промышленного потенциалов региона, улучшение социального климата в регионе и т. п.

Существует достаточно большое количество подходов к типологизации регионов. Разница между ними заключается лишь в применении определенного набора факторов, по которым та или иная методика типологизации предлагает относить определенный регион к тому или иному типу. Но если рассматривать регион как сложную систему, наряду с количественными показателями эффективности деятельности региона важным будет учитывать, насколько тесно связаны между собой эти показатели. Например, представим себе цепь показателей деятельности региона, в конце которого будет значение ВРП, которое общепринято считать мерилом эффективности развития, за ним стоят такие показатели, как промышленное развитие региона, уровень инвестиций, качество товаров и услуг, развитие инфраструктуры и прочее. А значит, для того чтобы повысить уровень ВРП региона, требуется осуществление определенных мер как экономического, так и организационного характера. Но если в цепи взаимосвязанных факторов, которые ведут к изменению показателя ВРП, существуют звенья, которые имеют слабую связь, сила импульсов в виде мер экономического, организационного и других затухает, существенно снижая эффективность последних. Напротив, если все звенья региона имеют тесную связь, то эффективность мероприятий, направленных на развитие региона, существенно возрастает, значительно ускоряя получение экономического, социального и других эффектов.

Анализ последних исследований и публикаций. Когнитивная региональная экономика является одним из перспективных направлений развития экономики и прикладной когнитивной науки. Предметом когнитивной региональной экономики является изучение процессов оценки, выбора и принятия решений человеком в экономической деятельности и объяснения природы эволюции организаций и социальных институтов в условиях структурной неопределенности. Среди работ, посвященных исследованию применения когнитивных технологий в экономике, можно выделить [1–6]. Среди наиболее распространенных подходов в направлении типологизации регионов можно выделить работы таких ученых, как: Барановский Н.А., Хвесик М.А., Горбач Л.М., Вишневская Н.В., Хвесик Ю.М., Нижний Н.И., Шевчук Л.Т., Шевчук Л.В., Сторонянская И.С., Петросянц В.З., Лавровский Б.Л., Коломийчук В.С., Вольский В.В., Болотин Б.М., Шейнис В.Л., Тягуненко В.Л., Фридман Л.А., Гордон П.Ф., Андрукович П.Ф. и др.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Необходимо отметить, что типологизация регионов по определенному набору показателей является эффективным методом, позволяющим выполнять их распределение по степени экономического, социально-демографического, промышленного и других видов развития. Но актуальным вопросом, который выдвигается на первый план, становится типологизация регионов по уровню связей между основными показателями системы.

Целью статьи является разработка методологии типологизации регионов по уровню социального развития на основе когнитивного подхода, построение когнитивной карты.

Для достижения поставленной цели необходимо выполнить следующие задачи:

1) проанализировать уместность применения когнитивного подхода для анализа социального развития региона;

2) выделить группу факторов, отражающих уровень социального развития региона;

3) построить знаковую когнитивную карту социального развития региона;

4) разработать алгоритм типологизации регионов на основе когнитивной карты.

Изложение основного материала. Применение когнитивного подхода будет одним из самых эффективных решений для достижения поставленной цели. Когнитивный подход является актуальным, если объект управления и его внешняя среда представляют собой комплекс сложных процессов и факторов, которые влияют друг на друга. Также методология когнитивного моделирования предназначена для анализа и принятия решений в недостаточно определенных ситуациях. Систему «регион» можно в полной мере определить как сложную и нестабильную для применения обычных методов анализа [7; 8].

© Чуриканова Е. Ю., 2015

Когнитивный анализ рассматривается как один из самых мощных инструментов исследования нестабильной и слабоструктурированной среды. Он способствует лучшему пониманию существующих в среде проблем, выявлению противоречий и качественному анализу происходящих процессов. Суть когнитивного моделирования – ключевой момент когнитивного анализа, который заключается в отображении сложных проблем и тенденций развития региональной системы в виде упрощенной модели, исследовании возможных сценариев возникновения кризисных ситуаций, нахождении путей и условий их решения. Использование когнитивных моделей качественно повышает обоснованность принятия управленческих решений в сложной обстановке, которая быстро меняется, а также избавляет эксперта от «интуитивного блуждания», экономит время на осмысление и интерпретацию событий, которые происходят в системе [9].

Концептосфера «Уровень социального развития региона» насчитывает 10 концептов: ВРП, уровень безработицы, уровень среднемесячной заработной платы в регионе, реальный доход населения, доходы бюджета на одного человека, занятость населения, количество занятых в сельском хозяйстве, количество занятых в промышленности, количество занятых в науке, население с высшим образованием.

Поставлена задача сформировать когнитивную карту, на которой будет отражено наличие связей между указанными концептами. Перед тем как отразить связи концептов на карте, рассмотрим их отдельно в аспекте влияния на уровень социального развития региона.

1. Внутренний региональный продукт. ВРП как в Украине, так и во многих других странах мира принято считать мерилом эффективности работы региона, его социально-экономического развития. Учитывая тот факт, что социальное развитие региона в этой работе выделено в отдельную концептосферу, исследуем взаимосвязь уровня ВРП с социальными показателями. Анализ научных исследований ученых экономистов указывает на прямолинейную связь уровня безработицы с уровнем ВРП [10–13]. Авторами доказывается, что острая нехватка в регионе трудовых ресурсов существенно снижает показатель ВРП. В работе [14] в качестве факторов, связанных с уровнем ВРП, выделены денежные доходы населения, уровень среднемесячной заработной платы, доля населения с доходами ниже прожиточного минимума.

Таким образом, на когнитивной карте уровня социального развития устанавливаем прямую связь уровня ВРП с уровнем безработицы и через этот показатель – с реальными доходами населения и уровнем среднемесячной заработной платы.

2. Уровень среднемесячной заработной платы в регионе. Во многих исследованиях уровень среднемесячной заработной платы выступает мерилом бедности населения и показателем, который непосредственно влияет на реальные доходы населения [15; 16]. Наряду с этим уровень заработной платы существенно влияет и на уровень безработицы. Так, например, в работе [17], доказано, что существующая ныне установленная государством минимальная заработная плата не является стимулом для рабочего начинать поиски новой работы или проходить курсы переквалификации.

Итак, как уже было отмечено при анализе концепта ВРП, на когнитивной карте строим связь между уровнем среднемесячной ЗП, уровнем безработицы, и реальными доходами населения.

3. Реальные доходы населения – это обобщающий показатель уровня жизни народа, отражающий количество материальных, социальных, духовных благ и услуг, которые можно приобрести на денежные доходы (заработную плату, социальные расходы государства, проценты от вкладов, дивидендов и др.), натуральное потребление продукции индивидуального хозяйства и ее частичной реализации с учетом изменения розничных цен, за исключением различных видов отчислений. Источником реальных доходов является ВРП, а основной частью реальных доходов населения – заработная плата [17]. С другой стороны, доходы сами по себе становятся фактором, оказывающим влияние на некоторые социальные явления, а именно на уровень занятости, на профессиональную трудовую карьеру, качество жизни, социальные отношения, поведение и сознание людей. Так, имея достаточно средств, человек может сменить одну работу на другую, получить образование, сделать профессиональную карьеру или открыть собственное дело.

На когнитивной карте уровня социального развития региона предложено установить наличие прямого влияния на реальные доходы населения таких концептов, как население с высшим образованием, уровень среднемесячной ЗП, а также связь реальных доходов населения с уровнем безработицы и занятостью населения.

4. Доходы бюджета на одного человека. Показатель доходов бюджета на душу населения является важным показателем социально-экономического развития региона. Формирование доходов бюджета происходит преимущественно за счет доходов от имущества, предпринимательской деятельности, государственных трансфертов и прочего, но главным источником поступлений в бюджет считается ВВП [19]. В свою очередь, в соответствии с Бюджетным кодексом Украины [20], одним из направлений средств бюджета выступают отчисления на заработную плату. А значит, доходы бюджета на одного человека имеют когнитивную связь с уровнем среднемесячной заработной платы.

5. Занятость населения. В соответствии с Законом Украины о занятости, этот термин имеет следующее содержание: не запрещенная законодательством деятельность лиц, связанная с удовлетворением их личных и общественных потребностей с целью получения дохода (заработной платы) в денежной или иной форме, а также деятельность членов одной семьи, которые осуществляют хозяйственную деятельность или работают у субъектов хозяйствования, основанных на их собственности, в том числе бесплатно. Показатель занятости в регионе формируется из показателей занятости определенных сфер – сельского хозяйства, промышленности, образования и тому подобное. В свою очередь, уровень занятости прямым образом отражается на показателе уровня безработицы региона. Также уровень занятости неразрывно связан со значением показателя ВРП, а именно увеличение занятости приводит к увеличению ВРП.

Таким образом, устанавливаем когнитивную связь между концептом «уровень занятости» и концептами «реальные доходы населения», «уровень безработицы», «количество занятых в науке», «количество занятых в с/х», «количество занятых в промышленности», «уровень среднемесячной ЗП» как концептами, оказывающими влияние.

6. Уровень безработицы. Американский ученый Артур Оукен математически определил связь между фактическим повышением уровня безработицы над существенным уровнем и потерями ВВП. Согласно этому закону, каждый процент превышения фактического уровня безработицы над существующим, уменьшает объем ВВП на 2,5%, что приводит к

уменьшению уровня доходов и благосостояния в обществе, усилению давления на государственный бюджет и увеличению негативных психологических тенденции в обществе.

Итак, согласно когнитивной карте уровня социального развития региона, очевидной становится связь между уровнем ВРП и уровнем безработицы.

7. Количество занятых в сельском хозяйстве. Развитие сельского хозяйства является сейчас приоритетным направлением региональной стратегии как Украины, так и Европы. Сельское хозяйство выступает нишей, за счет которой можно не только обеспечить рабочие места населению, уменьшив тем самым уровень безработицы и повысивши уровень занятости, но и существенно улучшить экономические показатели деятельности регионов [21; 22]. А значит, существует неразрывная когнитивная связь в цепи: занятость в сельском хозяйстве, занятость населения, уровень безработицы, уровень ВРП.

8. Количество занятых в промышленности. Показатель уровня занятости населения в промышленности выступает важным показателем уровня социального развития региона. Именно промышленная отрасль занимает первое место в регионах по количеству обеспечение рабочих мест, а, следовательно, вносит весомый вклад как в обеспечение увеличения уровня ВРП, так и в увеличение уровня занятости в целом, следовательно, имеет когнитивную связь с концептом уровень занятости и далее, в цепи, с уровнем безработицы и ВРП.

9. Количество занятых в науке. Показатель, отражающий процент занятости людей наукоемкой работой, является безусловным показателем социального развития региона, имеет влияние не только на общее увеличение показателя занятости населения, но и на уровень ВРП. Результативность этого показателя обеспечивает региону возможность выполнения научно-исследовательских работ по разработке и внедрению новых технологий во все отрасли, разработку новых инновационных продуктов и т. п.

Отражаем на когнитивной карте уровня социального развития региона когнитивную связь концепта «количество занятых в науке» с концептом «занятость населения» и далее, в цепи, с уровнем безработицы и ВРП.

10. Население с высшим образованием. С появлением экономики знаний человеческий капитал стал весомым фактором при оценке развития как отдельного региона, так и страны в целом. По этому поводу уже проведено много научных исследований. Если подумать, какое место будет занимать этот показатель среди других восьми, уже указанных выше, на когнитивной карте уровня социального развития, то в той или иной степени можно установить его связь с любым из указанных. Так, например, люди с высшим образованием априори получают более высокую заработную плату, среди людей с высшим образованием меньше уровень безработицы. Интересное исследование по этому поводу проведено в работе [23]. Автор отмечает о прямом влиянии наличия высшего образования на реальные доходы населения. Также в работе представлено влияние уровня образовательной подготовки индивида на его конкурентоспособность на рынке труда. Если, скажем, уровень занятости населения с начальным образованием в любом возрасте не превышает 50%, то аналогичный показатель для населения с высшим образованием в возрасте 25–49 лет существенно превышает 70%. Следует подчеркнуть и существенное влияние высокой профессионально-образовательной подготовки на увеличение периода экономической активности. Даже после 70 лет работает 3,4% населения с высшим образованием и лишь 0,5% лиц, которые его не имеют. Исходя из указанного, предложено отобразить прямую когнитивную связь между населением с высшим образованием и реальными доходами населения, и, в цепи взаимосвязанных концептов с занятостью населения, уровнем безработицы и ВРП.

Исходя из проведенного теоретического и аналитического исследования концептов, выбранных для построения когнитивной карты уровня социального развития регионов, выполнено построение когнитивной карты, представленной на рис. 1.

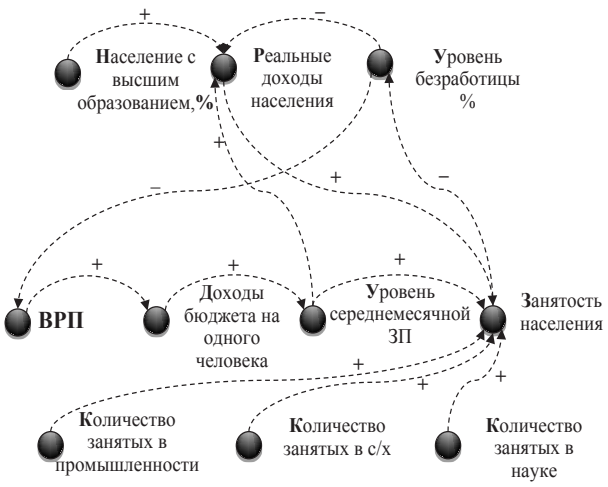


Рис. 1. Когнитивная карта концептосферы «Уровень социального развития региона»

Источник: разработано автором

Исходя из полученной когнитивной карты социального развития региона, опишем алгоритм типологизации регионов на основе когнитивного подхода:

1) устанавливается группа факторов (концептов) характеризующих уровень социального развития региона;

2) выполняется построение знаковой когнитивной карты с установлением связи между выбранными концептами;

3) в соответствии с показателями социального развития региона выполняется анализ связей между концептами на основе числовых показателей деятельности региона и оценивается степень влияния одного концепта на другой (взвешенная когнитивная карта);

4) выполняется типологизация региона в зависимости от выявленной степени связей между концептами – регионы с сильными, средними или слабыми когнитивными связями.

Выводы и предложения. Регион государства, как объект управления, является сложной и неопределенной системой для применения обычных методов анализа.

Применение когнитивного подхода является эффективным методом с целью анализа региона и его типологизации по уровню развития на основе степени связей между факторами (концептами).

Полученная когнитивная карта типологизации региона по уровню социального развития позволяет:

– выявить слабые места в каждом отдельном регионе страны с целью налаживания эффективной работы всей системы;

– принимать эффективные экономико-организационные решения, направленные на развитие регионов страны;

– существенно повысить эффективность мероприятий, направленных на развитие всех сфер региона, за счет того, что в системе, в которой между всеми цепями существует сильная связь, эффект от проведенных мероприятий достигается за более короткий промежуток времени и в большем размере.

Список литературы:

1. Topol R. Cognitive Economics: New Trends/ R. Topol, B. Walliser. – Elsevier Science, 2007. – 278 p.
2. Keynes J.M. The Economic Consequences of the Peace/ J.M. Keynes. – New York : Harcourt, Brace and Howe Inc., 1920. – 142 p.
3. Hayek F.A. The Use of Knowledge in Society/ F.A. Hayek // American Economic Review. – 1945. – P. 519–530.
4. Stigler G.J. Memoirs of an Unregulated Economist/ G.J. Stigler. – New York : Basic Books, 1988. – 114 p.
5. Walliser B. Cognitive Economics/ B.Walliser. – Springer, 2008. – 185 p.
6. Ross D. Economic Theory and Cognitive Science: Microexplanation/ D. Ross. The MIT Press, 2007. – 454 p.
7. Максимов В.И. Когнитивные технологии для поддержки принятия управленческих решений/ В.И. Максимов, Е.К. Корноушенко, С.В. Качаев // Институт проблем управления РАН, 2005. – С. 3–8.
8. Максимов В.И. Технологии информационного общества в действии: применение когнитивных методов в управлении бизнесом / В.И. Максимов, С.В. Качаев // Вестник РФФИ, Российский фонд фундаментальных исследований. – 1999. – № 3(17). – С. 73–78.
9. Максимов В.И. Аналитические основы применения когнитивного подхода при решении слабоструктурированных задач / В.И. Максимов, Е.К. Корноушенко // Труды ИПУ РАН, 1999. – Т. 2. – С. 3–11.
10. Родченко В.Б. Оцінка впливу безробіття та приросту населення на обсяги виробництва валового регіонального продукту за найбільшими містами України / В.Б. Родченко // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. Економічна серія. – 2010. – № 921. – С. 107–110.
11. Уманець Т.В. Загальноукраїнські та регіональні виміри сучасних тенденцій розвитку ринку праці / Т.В. Уманець, К.М. Косьміна // Бізнесінформ. – 2012. – № 7. – С. 98–101.
12. Язлюк Б. Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». / Б. Язлюк. – 2013. – Вип. 35(2). – С. 38–44 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Znpchdtu_2013_35(2)__9.pdf.
13. Балабанова Н.В. Оцінка рівномірності соціально-економічного розвитку регіонів України / Н.В. Балабанова, Я.І. Лукіна // Вісник Маріупольського державного університету. Серія «Економіка». – 2013. – Вип. 6. – С. 49–55.
14. Латышева М.А. Эконометрическое моделирование уровня социально-экономического развития регионов Российской Федерации / М.А. Латышева // Управление большими системами : [сборник трудов]. – 2009. – № 27. – С. 282–292.
15. Білоус І.І. Заробітна плата – один з інструментів фінансового забезпечення подолання бідності / І.І. Білоус // Ефективна економіка. – 2013. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2024.
16. Бортник С.М., Ищук Х.В. Изучение тенденций изменения доходов населения Волынской области / С.М. Бортник, Х.В. Ищук // Экономический форум. – Луцкий НТУ, 2013. – № 3. – С. 224–231.
17. Пишуліна О.М. Соціальне значення мінімальної заробітної плати та її роль у формуванні ціни робочої сили на ринку праці України / О.М. Пишуліна // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 4(5). – С. 134–141.
18. Мочерный С.В., Некрасов В.Н., Овчинников В.Н., Секретарюк В.В. Экономическая теория : [учебник для вузов] / [С.В. Мочерный, В.Н. Некрасов, В.Н. Овчинников, В.В. Секретарюк]. – М. : Приор, 2000. – 415 с.
19. Огонь Ц.Г. Доходи бюджету України: теорія та практика/ Ц.Г. Огонь. – К. : КНТЕУ, 2003. – 580 с.
20. Бюджетний кодекс України із змінами і доповненнями, внесеними Законами України від 7 жовтня 2010 р. № 2592-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.
21. Про зайнятість населення : Закон України // Відомості Верховної Ради. – 2013. – № 24. – С. 243.
22. Бородіна О.М. Державна підтримка сільського господарства: концепція, механізми, ефективність / О.М. Бородіна // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 1. – С. 109–125.
23. Лібанова Е.М. Стратегічні пріоритети соціальної політики України на початку XXI століття / Е.М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. – 2008. – № 1. – С. 9–22.

Чуріканова О. Ю.
Національний гірничий університет

ЗАСТОСУВАННЯ КОГНІТИВНОГО ПІДХОДУ ДО ТИПОЛОГІЗАЦІЇ РЕГІОНІВ ЗА РІВНЕМ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Резюме
Досліджено можливість використання когнітивного підходу з метою виконання типологізації регіонів за рівнем соціального розвитку. В концептосфері «Рівень соціального розвитку регіону» виділено групу концептів, які запропоновано покласти в основу типологізації регіонів за рівнем соціального розвитку. Виконано теоретико-аналітичний аналіз наявності зв'язків між обраними концептами. На основі встановлених зв'язків виконана побудова знакової когнітивної карти соціального розвитку регіону.
Ключові слова: типологизация регіонів, рівень соціального розвитку регіону, когнітивний підхід.

Churikanova O. Y.
National Mining University

APPLICATION OF THE COGNITIVE APPROACH FOR THE REGIONS CLASSIFICATION BY TYPE

Summary
The possibility of using the cognitive approach to implementation of regions typology in terms of social development is investigated. In the concept area «The level of social development of the region» allocated the group of concepts as a basis of typology of regions in terms of social development. Theoretical analysis of the links between the selected concepts is made. On the basis of established links a sign cognitive map of social development in the region is build.
Keywords: regions classification, level of social development of the region, cognitive approach.

РОЗДІЛ 6
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.71

Рибачук Ю. О.
Львівська комерційна академія

ПЕРІОДИЧНА КІЛЬКІСНО-ВАРТІСНА МОДЕЛЬ

Здійснено моделювання процесу формування курсу валют у прямокутній Декартовій системі координат в просторі з введенням масштабування її осей. На його основі запроваджено періодичну кількісно-вартісну модель, яка пропонується до використання у прогнозуванні вартості інструментів фінансового ринку. Завдяки наявності у періодичній кількісно-вартісній моделі графіку цін вона дозволяє зручно поєднувати методи фундаментального та технічного аналізів фінансового ринку.
Ключові слова: фінансовий ринок, вартість фінансових інструментів, валютний курс, фундаментальний і технічний аналізи, попит та пропозиція, графік курсу валют, прямокутна Декартова система координат у просторі, періодична кількісно-вартісна модель.

Постановка проблеми. Прогнозування вартості інструментів фінансового ринку відіграє вагому роль при проведенні економічної політики держави, становить неабиякий інтерес для компаній, яким часто доводиться працювати в нестабільних економічних умовах, та все більше цікавить населення, якому завдяки розвитку телекомунікаційних технологій стали загальнодоступними послуги зі спекулятивної торгівлі. Таким чином, розробка нових та вдосконалення існуючих методів прогнозування вартості інструментів фінансового ринку є актуальним питанням економічної науки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам прогнозування вартості інструментів фінансового ринку як в цілому, так і окремо по його сегментах, присвячено велику кількість наукових робіт. Їх досліджували вітчизняні вчені-економісти, такі як Е. Найман, О. Сохацька, І. Роговська-Іщук, О. Мінц, Д. Коробков, О. Черняк та ін. Зважаючи, що «фінансовий ринок є складовою сферою фінансової системи тільки в умовах ринкової економіки» [1, с. 207], яка встановилася в Україні відносно недавно, більш широко цю проблематику розвинули зарубіжні науковці, серед яких Р. Пректер, А. Фрост, Г. Нілі, Р. Фішер, Р. Балан, Дж. Болліндже, С. Акеліс та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас однією з найбільш вагомих проблем у прогнозуванні вартості інструментів фінансового ринку залишається відсутність достовірної математичної моделі механізму формування їх вартості, що не дозволяє вирішити проблему формалізації фундаментального аналізу та його логічного поєднання з технічним аналізом на основі графіку цін. Тому рішення даної проблеми полягає в створенні нової моделі формування вартості інструментів фінансового ринку, що базуватиметься на основі графіку їх цін та буде позбавлено недоліків абстрактності моделі перетину кривих попиту та пропозиції.

Метою статті є створення нової економіко-математичної моделі формування вартості інструментів фінансового ринку на прикладі опису механізму формування курсу валют.

Виклад основного матеріалу. Запровадимо опис механізму формування вартості інструментів фінансового ринку для курсу валют пари EUR/USD.

Незалежно від виду аналізу валютного ринку, фундаментального чи технічного, графік коливання курсу валют є найбільш важливим елементом при здійсненні прогнозування валютного курсу. Тому візьмемо його схематичне зображення за основу для побудови нової моделі механізму формування курсу валют (рис. 1).

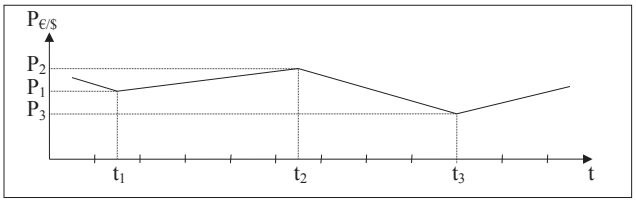


Рис. 1. Схематичний графік коливання валютного курсу пари EUR/USD

Джерело: власна розробка автора

Показниками, що мають найбільший інтерес при прогнозуванні, є точки повороту руху цін, які утворюють вершини та впадини і характеризуються координатами ціни (P_1, P_2, P_3) та часу (t_1, t_2, t_3) (рис. 1). На відміну від координат точок по осі цін, що відзначають певне їх кількісне значення від нуля, координата по осі часу відзначає лише початок або кінець певного його періоду, упродовж якого відбувається зростання або зниження валютного курсу, тобто для визначення значення періоду потрібно дві точки.

На реальних графіках курсу валют, відповідно до яких побудовано графік на рис. 1, тривалі періоди часу зі сталою ціною, знайти досить важко. Проте, не вдаючись до ідеалізованих умов в моделюванні, можна стверджувати, що такі періоди хоча й не тривалі, але існують, оскільки при запиті на відкриття угоди купівлі-продажу валюти в торговій системі дилер, пропонуючи ціну, тримає її незмінною упродовж декількох секунд.

Такий короткий період часу (момент), впродовж якого ціна залишається незмінною, для можливості її розгляду в статиці найбільш доцільно прийняти у вершині або впадині графіку курсу валют. Тому точки координат часу (t_1, t_2, t_3) в моделюванні будуть відмічати цей короткий період, який буде характеризується незмінним попитом та пропозицією.

«Учасники обміну валют розглядають валютний курс як коефіцієнт для перерахунку однієї валюти в іншу на підставі визначеного попиту і пропозиції на валютному ринку» [2, с. 125]. В основу нової моделі формування вартості валют пропо-

© Рибачук Ю. О., 2015

нується покласти обернену залежність між відношенням кількостей попиту та пропозиції валют до значення валютного курсу, що вони його формують за системи плаваючого валютного режиму. Тобто, виходячи з фізичної властивості часу, одиницею виміру якого є певний період, можна стверджувати, що впродовж певного періоду часу, за якого курс був сталим, обмін валют відбувався в оберненій пропорції до значення цього курсу, яку можна виразити у вигляді лінійної функції в «прямокутній Декартовій системі координат на площині» [3, с. 136].

Перш ніж перейти до візуальної графічної інтерпретації даних суджень, враховуючи масштаби кількісних характеристик попиту та пропозиції на валютному ринку, виникає потреба в умовному спрощенні відображення їх величин. Для цього пропонується використати прийом, подібний до схематичного спрощення на кресленні, який називається умовним розривом (рис. 2).

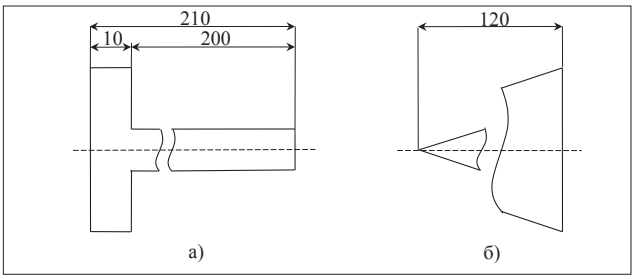


Рис. 2. Умовний розрив, що використовують на кресленні

Джерело: побудовано за [4, с. 93]

Умовний розрив застосовується для того, щоб зробити коротшим зображення довгого предмета з однаковим (рис. 2 (а)), або рівнозмінним (рис. 2 (б)) поперечним перерізом. Місце розриву на кресленні показують тонкою хвилястою лінією, а розмірні лінії, що вказують масштаб, залишають без змін.

У спрощенні відображення величин попиту і пропозиції при моделюванні процесу формування курсу валют в прямокутній Декартовій системі координат пропонується, навпаки, місце розриву відзначати переломом лінії осей, а лінії функцій залишати без змін (рис. 3).

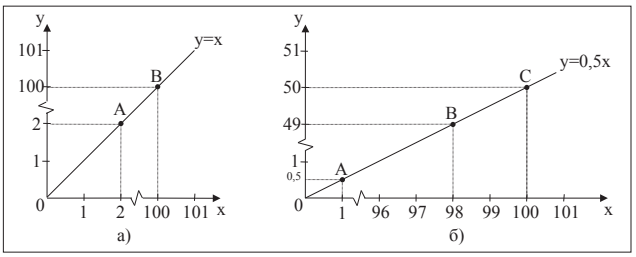


Рис. 3. Умовний розрив в прямокутній Декартовій системі координат на площині для компактного відображення на рисунку побудованих прямих та їх точок з малими і великими значеннями координат

Джерело: власна розробка автора

Згідно з рис. 3, щоб компактно відобразити в системах координат на прямій функції y=x точки A і B з координатами (2; 2) та (100; 100), введено умовний розрив осей x" та y на проміжках їх значень від 2 до 100 (рис. 3 (а)). Таким же чином можна компактно відобразити точки A, B, C з координатами (1; 0,5), (98; 49), (100; 50) на прямій функції y=0,5x (рис. 3 (б)). Дане спрощення при використанні функції лінійного рівняння не спотворюватиме відображення її змісту, а діятиме лише як масштабування рисунку.

Вирішивши проблему спрощення відображення величин попиту та пропозиції, розглянемо момент часу сталої ціни, що відмічений на рис. 1 у вершині графіку курсу валют, з координатами моменту часу t_1 та курсом P_1, в який відбулися угоди з обміну певних кількостей євро $Q_{є1}$ на долари $Q_{\$1}$, за курсу валют, що, припустимо, дорівнює 1,5 (EUR/USD=1,5).

Оскільки євро в 1,5 рази дорожче за долар, то за певну їх кількість при обміні доларів було отримано в 1,5 рази більше, тобто пропорція відношення кількостей валют при обміні буде $Q_{\$1}/Q_{є1}=1,5$, що є оберненим до значення валютного курсу EUR/USD=1,5. Також пропорція $Q_{\$1}/Q_{є1}=1,5$ буде відношенням попиту та пропозиції валют на ринку, що формують валютний курс в даний момент часу t_1, де пропозиція однієї валюти є попитом на іншу валюту.

Запис відношення кількостей валют при обміні, представлений функцією ділення $Q_\$/Q_є=1,5$, можна зробити тотожним лінійній функції типу y=ax, перенісши кількість євро вправо рівняння $Q_\$=1,5Q_є$. Так як $Q_є>0$ і $Q_\$>0$, графічне представлення прямої лінійної функції відношення кількостей валют при обміні достатньо представити лише в додатній, першій четверті Декартової системи координат, лінію функції можна обмежити відрізком з координатами точки перетину осей (0, 0) та точки врівноваження попиту та пропозиції ($Q_{є1}$, $Q_{\$1}$) (рис. 4).

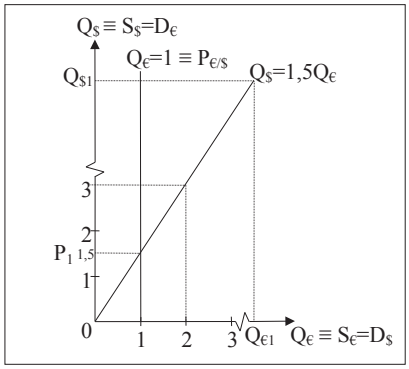


Рис. 4. Відрізок прямої залежності обміну кількостей валют за курсу EUR/USD=1,5

Джерело: власна розробка автора

Для більш вдалого графічного зображення, при моделюванні значення кількості базової валюти $Q_є$ відкладено на осі x – абсцис, а кількість валюти котирування $Q_\$$ – на осі y – ординат.

Значення кількостей валют $Q_{\$1}$ та $Q_{є1}$ відображають точку врівноваження попиту та пропозиції, що формують курс упродовж періоду часу t_1. Функція обміну кількостей валют є лінійним рівнянням, підставивши замість одного коефіцієнту числове значення, отримуємо значення іншого, що відповідає кількості отримуваної взамін валюти при обміні. На рис. 4 це графічно відображено на прикладі обміну двох євро. Перетин відрізка прямої $Q_\$=1,5Q_є$ з лінію $Q_є=1$ відмічає значення валютного курсу, оскільки показує кількість доларів, що отримують взамін одного євро, тому її можна позначити як вісь ціни $P_{є/\$}$.

Перетин відрізка прямої $Q_\$=1,5Q_є$ з прямою $Q_\$=1$ буде відмічати обернений курс (рис. 5). Це можна вивести також графічним методом, опустивши перпендикулярні прямі до осей на криву функції заданої формулою оберненого валютного курсу $P_{є/\$}=1/P_{\$/є}$, яку теж можна зобразити в цій системі координат (рис. 5).

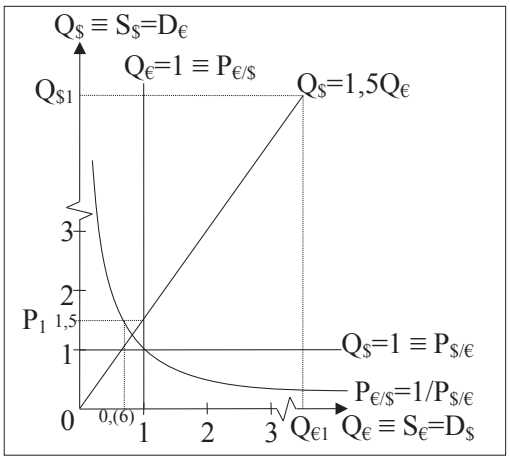


Рис. 5. Відображення значень прямого та оберненого курсів валют

Джерело: власна розробка автора

Графічне представлення механізму формування валютного курсу в прямокутній Декартовій системі координат, дозволяє відображати зміну його значення залежно від зміни значень попиту та пропозиції валют. Так, якщо за час від періоду t_1 до t_2 (рис. 1), значення пропозиції євро було незмінним $Q_{€1}=Q_{€2}$, а пропозиція доларів зростала з $Q_{\$1}$ до $Q_{\$2}$, що в результаті встановило співвідношення обміну валют $Q_{\$2}/Q_{€2}=2$, відрізок прямої рівняння обміну валют перетне лінію $Q_€=1$ в значенні 2 по осі $Q_\$$ (рис. 6), що буде новим курсом P_2 на рис. 1.

Модель також дозволяє відображати одночасні зміни в попиті та пропозиції обох валют. Так, якщо за час від періоду t_2 до t_3, на ринку було зменшення кількості пропозиції доларів з $Q_{\$2}$ до $Q_{\$3}$ та одночасно збільшувалась кількість пропозиції євро з $Q_{€2}$ до $Q_{€3}$, що встановило їх наступне співвідношення: $Q_{\$3}/Q_{€3}=1$, то відрізок прямої такого рівняння обміну валют перетне пряму $Q_€=1$ в значенні 1 по осі $Q_\$$ (рис. 6), що буде новим курсом P_3 (рис. 1).

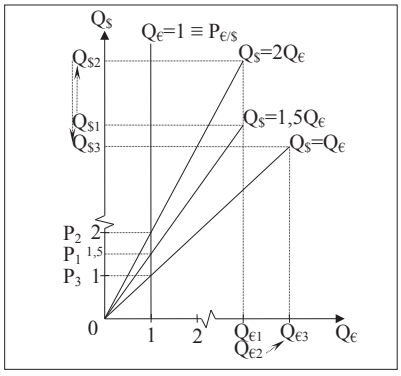


Рис. 6. Представлення зміни валютного курсу в прямокутній Декартовій системі координат на площині через зміну значень коефіцієнтів їх рівнянь обміну (попиту та пропозиції)

Джерело: власна розробка автора

Для того щоб перейти від представлення механізму формування курсу валют в системах координат кількостей їх обміну (рис. 6), до звичайного графіку валютного курсу (рис. 1), відобразивши на ньому процес його формування, достатньо лише додати вісь періодів часу (T), аналогічно осі z в Декартовій системі координат у просторі x, y, z, та відобразити відрізки прямих рівнянь обміну, що відмічають курс P_1, P_2, P_3, відповідно їхнім координатам часу t_1, t_2, t_3 (рис. 7).

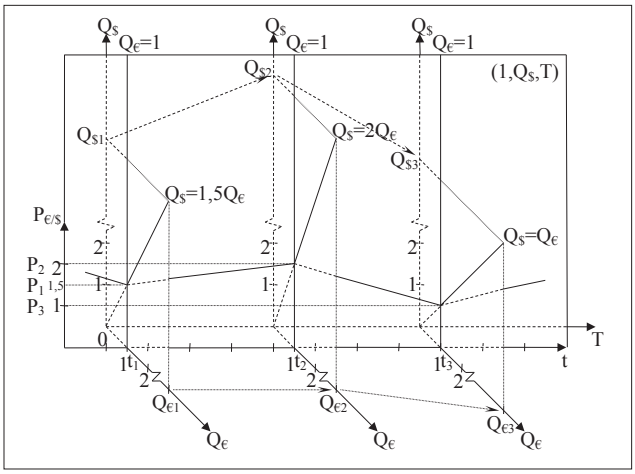


Рис. 7. Просторова модель формування курсу валют (ліва система координат)

Джерело: власна розробка автора

Таким чином, процес формування курсу валют пари EUR/USD вдалось представити математичною функцією з трьома змінними $P_{€/\$}=f(Q_€,Q_\$,T)$, та розкрити математичний зміст графіку валютного курсу (рис. 1), який є площиною з координатами $(1,Q_\$,T)$ в прямокутній Декартовій системі координат пропозиції євро (попиту на долари), пропозиції доларів (попиту на євро) та часу (рис. 7).

Побудоване графічне представлення механізму формування курсу валют в прямокутній Декартовій системі координат можна прийняти як нову економіко-математичну модель формування вартості фінансових інструментів. Враховуючи економічний зміст просторової моделі формування вартості, та акцентуючи увагу на якісних ознаках її складових – час (період), попит і пропозиція (кількість) та ціна (вартість), – найбільш оптимальною її назвою буде «періодична кількісно-вартісна модель».

Для зручності застосування моделі при прогнозуванні варто виділити дві її форми: у статиці (рис. 4) – період стабільної ціни та попиту з пропозицією, і динаміці (рис. 6) – періоди змін попиту та/або пропозиції і, як наслідок, зміни ціни, за винятком змін в попиті та пропозиції, які компенсують вплив один одного на ціну. Також модель можна поділити на два види за представленням: на площині – без осі часу (рис. 6), та в просторі – з відображенням графіку цін (рис. 7).

Періодичну кількісно-вартісну модель в динаміці на площині можна узагальнити до вигляду, представленого на рис. 8.

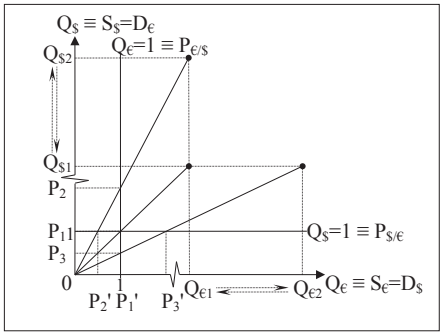


Рис. 8. Загальне графічне відображення зміни курсу валют пари EUR/UDS (та оберненого курсу USD/EUR) внаслідок зміни попиту та пропозиції

Джерело: власна розробка автора

Модель відображає причинно-наслідкові зв'язки зміни курсу $P_{€/\$}$ внаслідок змін попиту D та пропозиції S, розкриває однорідність змісту цих понять Q та розмежовує сторони угоди купівлі-продажу $Q_€$ і $Q_\$$. Вона забезпечує зручне зображення однакової дії на зміну ціни збільшення (зменшення) пропозиції одного товару та зменшення (збільшення) пропозиції іншого (рис. 8).

Враховуючи, що в прямокутній Декартовій системі координат у просторі є неоднозначність вибору осі z після того як напрями осей x та y обрано, яка може бути направлена як в одну, так і в іншу сторону від площини x-y, просторова модель формування курсу валют потребує спеціального визначення орієнтації її осей. Обравши в моделюванні відкладення значень кількостей базової валюти по осі x, а валюти котирування – по осі y, додана вісь часу z для відображення їх наступних значень утворюватиме ліву систему координат, а для відображення минулих значень – праву.

Враховуючи важливість показника часу та прийняту назву моделі як періодична кількісно-вартісна модель, за значенням періоду часу пропонується закріпити вісь x, базової валюти – y, а валюти котирування – z, гармонізувавши таким чином послідовність коефіцієнтів математичної функції $f(T,Q_€,Q_\$)=P_{€/\$}$ з назвою моделі. Таким чином, пропонується використовувати лише ліву систему координат, в якій додатна вісь часу буде показувати майбутні періоди, від'ємна – минулі, а нульове значення – поточний момент часу, та для зручності практичного застосування періодичної кількісно-вартісної моделі у прогнозуванні, допустити можливість відображати вісь часу лише по графіку цін (рис. 9).

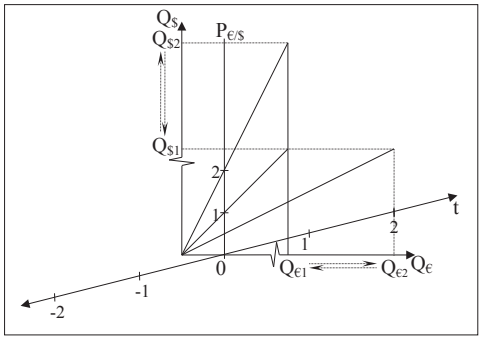


Рис. 9. Відображення у періодичній кількісно-вартісної моделі в просторі формування курсу валют пари EUR/UDS

Джерело: власна розробка автора

Також, зображаючи періодичну кількісно-вартісну модель в просторі, додаючи до неї вісь часу, для зручності аналізу графіку цін доцільно допустити можливість переносити розмітку з осі $Q_\$$, що відмічає значення ціни, на пряму $Q_€=1$, що є віссю ціни $P_{€/\$}$ (рис. 9).

Така економіко-математична модель формування курсу валют позбавлена недоліків моделі перетину кривих попиту та пропозиції. Час є в наявності у моделі та відмічається по зручній горизонтальній осі. Відрізок лінії рівняння обміну відмічає ціну не лише на прямій – базова валюта дорівнює одиниці, що забезпечує наявність її графіку, але й відмічає обернене значення на прямій – валюта котирування дорівнює одиниці, що дозволяє будувати окремий повноцінний графік її курсу. Просторова модель формування курсу валют через його графік надає можливість зручного візуального поєднання фундаментального і технічного аналізу та взаємної інтерпретації їх показників, що задовольняє основну проблему, на вирішення якої було спрямоване економіко-математичне моделювання.

Замість базової валюти у функцію рівняння обміну, яка лежить в основі періодичної кількісно-вартісної моделі, можна підставити значення кількостей обміну будь-яких товарів чи послуг, зміна вартості яких може мати відношення до вартості цінних паперів певних компаній, та, власне, будь-яких інструментів, що торгуються на фінансовому ринку. В моделі можна також відображати формування значень середніх величини, відкладаючи на одній осі загальну кількість сукупності, а на іншій – сумарне значення величин її елементів, таким чином, у моделі можна зобразити формування вартості різних біржових індексів, чи рівня цін в країні. Отже, на основі такої економіко-математичної моделі формування вартості фінансових інструментів, можна розробити загальний методичний підхід до її прогнозування.

Висновки і пропозиції. Таким чином, загалом розроблена економіко-математична модель є графічним відображенням в прямокутній Декартовій системі координат у просторі з додатково веденим спрощенням, процесу формування вартості при обміні, математична функція якого задана формулою:

$$P = f(T, Q_a Q_b), \quad (1)$$

де P – вартість;

T – період часу впродовж якого здійснено обмін;

Q_a – кількість одного товару обміну;

Q_b – кількість іншого товару обміну, в якому буде виражена вартість першого товару. Ним зазвичай виступатимуть гроші, що надалі позначатимуться M.

При цьому в системі координат додатково виділяються площини з координатами (T,1,M) і (T,Q_a,1), що являються графіками ціни Pt та вартості грошей Vt, вираженої певним товаром (рис. 10).

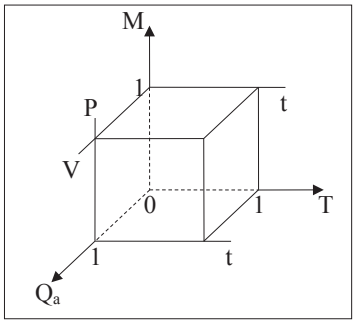


Рис. 10. Площини періодичної кількісно-вартісної моделі в просторі побудованої на прикладі куба

Джерело: власна розробка автора

Оскільки ціна формується під впливом змін лише в попиті та пропозиції, а представлення процесу формування вартості через рівняння обміну в прямокутній Декартовій системі координат забезпечує можливість відображення вичерпного переліку варіантів таких змін, обґрунтуванням об'єктивності періодичної кількісно-вартісної моделі є інтерпретація логічного умовиводу за повною індукцією, «у якому на підставі притаманності ознаки кожному предметові деякої множини робиться висновок про належність цієї ознаки всім предметам цієї множини» [5, с. 270]. Таким чином, модель має теоретичне обґрунтування та може знайти практичне застосування в різних сферах економічної діяльності, зважаючи на загальний характер її складових елементів. Водночас найбільш ефективною вона може стати у вдосконаленні науково-методичних підходів до прогнозування вартості фінансових інструментів, для чого, власне, й була створена.

Список літератури:
1. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія) : [навч. посіб.] / В.М. Опарін ; 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2002. – 240 с.
2. Вовчак О.Д. Гроші та кредит : [навч. посіб.] / [О.Д. Вовчак, І.Є. Бучко, З.Р. Костак]. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 424 с.
3. Барковський В.В., Барковська Н.В. Вища математика для економістів : [навч. посіб.] / В.В. Барковський, Н.В. Барковська ; 5-те вид. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 448 с.
4. Антонович Є.А., Василевич Я.В., Шпільчак В.А. Креслення : [навч. посіб.] / [Є.А. Антонович, Я.В. Василевич, В.А. Шпільчак] ; за ред. Є.А. Антоновича. – Львів : Світ, 2006. – 512 с.
5. Конверський А.Є. Логіка (традиційна та сучасна) : [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / А.Є. Конверський – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 536 с.

Рыбачук Ю. А.
Львовская коммерческая академия

ПЕРИОДИЧЕСКАЯ КОЛИЧЕСТВЕННО-СТОИМОСТНАЯ МОДЕЛЬ

Резюме
Осуществлено моделирование процесса образования курса валют в прямоугольной декартовой системе координат в пространстве с введением масштабирования ее осей. На его основе введена периодическая количественно-стоимостная модель, которая предлагается к использованию в прогнозировании стоимости инструментов финансового рынка. Благодаря наличию в периодической количественно-стоимостной модели графика цен она позволяет удобно сочетать методы фундаментального и технического анализа финансового рынка.
Ключевые слова: финансовый рынок, стоимость финансовых инструментов, валютный курс, фундаментальный и технический анализы, спрос и предложение, график курса валют, прямоугольная Декартова система координат в пространстве, периодическая количественно-стоимостная модель.

Rybachuk Y. O.
Lviv Commercial Academy

PERIODIC QUANTITY-VALUE MODEL

Summary
The article models the process of exchange rate formation in the rectangular Cartesian system of coordinates in space with the introduction of axis scaling. Consequently, the article introduces the periodic quantity-value model, which is recommended for predicting the value of the financial market instruments. The presence of price schedule in the periodic quantity-value model allows for convenient combining of methods of the fundamental and technical analysis of financial markets.
Keywords: financial market, value of financial instruments, exchange rate, fundamental and technical analysis, supply and demand, exchange rate schedule, rectangular Cartesian coordinate system in space, periodic quantity-value model.

УДК [368.027.2/3:368.03]:005.915(043.3)

Супрун А. А.
Супрун Н. В.
Криворізький економічний інститут
Криворізького національного університету

ДОСТАТНІСТЬ КАПІТАЛУ ЯК ЕЛЕМЕНТ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ СТРАХОВОЮ КОМПАНІЄЮ

Досліджено методологічні аспекти оцінки достатності капіталу страхових компаній в умовах нестабільного страхового ринку. Проведена оцінка достатності капіталу української страхової компанії ПАТ «СК «Універсальна». Сформовано напрямки подальшого дослідження проблеми визначення достатності капіталу для українських страховиків в сучасних умовах розвитку страхового ринку.
Ключові слова: антикризове фінансове управління, капітал, достатність капіталу, регулятивний капітал, управління капіталом.

Постановка проблеми. Сьогодні багато страхових організацій перебувають в кризовому стані, а деякі збанкрутіли чи впритул наблизилися до банкрутства. Об'єктивними причинами такого стану речей є тотальна фінансова криза, різка девальвація національної валюти, падіння платоспроможного попиту на страхові послуги як серед фізичних осіб, так і серед корпоративних клієнтів. До суб'єктивних причин належать проблеми в сфері управління, і особливо фінансового управління. Після кризових подій 2008–2009 рр. лише окремі компанії впроваджували в систему свого управління антикризове фінансове управління, і особливо це стосується управління капіталом. Низька капіталізація українських страховиків, недостатність капіталу для покриття ризиків діяльності і

© Супрун А. А., Супрун Н. В., 2015

форс-мажорних обставин призвели до того, що вже на початкових етапах нової кризи їх платоспроможність виявилася надзвичайно низькою. Проблематика обумовлюється і тим, що більшість страховиків зараз відчувають недостатність капіталу, і при цьому досі немає єдиних підходів, нормативів до визначення критерію достатності. Такий стан речей не дозволяє формувати необхідні обсяги капіталу навіть в сприятливі для роботи компаній часи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасна світова фінансова наука володіє значними теоретичними і практичними напрацюваннями вчених-економістів, які досліджували сутність капіталу та управління ним. Це праці Р. Брейлі, Є. Брігхема, А. Дамодарана, Дж. Хорна, Ф. Ченга, У. Шарпа та ін. Вагомий внесок у формування теоретичних основ управління капіталом здійснили вітчизняні вчені: М.Д. Білик, І.О. Бланк, В.В. Борщевський, М.А. Козоріз, В.В. Корнєєв, О.О. Терещенко, В.М. Федосов, Н.В. Шевчук, Г.О. Швиданенко та ін. Проблематику управління капіталом страхових компаній досліджували такі вітчизняні та зарубіжні учені: В.Д. Базилевич, О.І. Барановський, О.О. Гаманкова, Є.А. Кургін, О.В. Мурашко, С.С. Осадець, В.О. Сухов, Н.В. Ткаченко, Т.А. Федорова, Д. Хемптон, Р.Т. Юлдашев, Н.В. Супрун та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В працях вітчизняних і закордонних вчених широко представлено розгляд проблеми оцінки достатності капіталу банківських установ. А питання достатності капіталу страхових компаній розглянуто достатньо епізодично. Практично не досліджений аспект ролі достатності капіталу страхових компаній для потреб антикризового фінансового управління.

Метою статті є поглиблення теоретичних основ антикризового фінансового управління страховими компаніями з акцентуванням на визначенні достатнього обсягу капіталу для покриття ризиків діяльності страховика, оцінка різних методів визначення достатності капіталу з позицій доцільності їх застосування для тих українських компаній, що здійснюють страхування інше, ніж страхування життя.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні не існує однакових поглядів щодо змісту поняття «достатність капіталу», відповідно, не існує і єдиних методів оцінки. Достатність капіталу страхових компаній є одним з найбільш дискусійних питань і водночас одним з найважливіших. На наш погляд, питання має вирішуватися в двох напрямках:

- достатність капіталу як вимога органів нагляду за страховою діяльністю;
- достатність капіталу як фактор убезпечення страхової компанії від ризику втрати платоспроможності у випадку настання форс-мажорних обставин, виникнення понаднормованих виплат, різкого погіршення стану ділової активності в країні, інших несприятливих ситуацій.

І в першому, і в другому випадках визначення рівня достатності капіталу спирається на оцінку ризиків діяльності страховика.

Для наочності проведемо оцінку достатності капіталу на базі звітних даних страхової компанії ПАТ «СК «Універсальна» за допомогою різних методик, а саме:

- на основі показника регулятивного капіталу;
- за допомогою методів, які спираються на оцінку ризиків діяльності страховика;
- за базовою методикою ЄС;
- за методикою К.А. Яранцевої;
- за методикою, передбаченою російським законодавством;
- за методом, передбаченим Положенням про критерії та нормативи достатності капіталу.

Концепція застосування регулятивного капіталу є достатньо новою для застосування на страховому ринку (в банківському сегменті фінансового ринку Євросоюзу ця концепція застосовується з липня 1988 р.). Виходячи з положень проекту Закону України «Про страхування», використання регулятивного капіталу в якості одного з нормативів оцінки фінансової надійності страховиків буде використовуватися на українському страховому ринку в перспективі.

Е загальному вигляді регулятивний капітал визначається як власний капітал, що залишається після вирахування активів, які важко піддаються оцінці або мають низький рівень ліквідності. Формалізовано це виглядає так:

$$РК = СК + ДК - НЗ - \sum А_{1...n}, \qquad (1)$$

де РК – регулятивний капітал;

СК – статутний капітал;

ДК– додатковий капітал (нерозподілений прибуток поточного і минулих років, результат переоцінки основних засобів, субординований борг);

НЗ – непокритий збиток;

$\sum А_{1...n}$ – активи, справедливу вартість яких встановити неможливо [1].

В аналітичній роботі оперувати потрібно як власним, так і регулятивним капіталом. Власний капітал інформує про те, яка частка активів компанії профінансована за рахунок коштів, що належать акціонерам. Регуляторний капітал інформує про доступність власних коштів для покриття ризиків діяльності страховика. Окрім цього, варто зберегти і нормативи щодо мінімального статутного капіталу, оскільки не існує іншого способу перевірити фінансову здатність засновників займатися страховим бізнесом на етапі створення страхової компанії.

Поняття достатності капіталу, на наш погляд, несе в собі такі властивості, як здатність страховика протидіяти несприятливим факторам і компенсувати збитки, які виникають як результат дії таких факторів. Обчислення регулятивного капіталу страхової компанії страхової компанії ПАТ «СК «Універсальна» представлено в таблиці 1.

Сума регулятивного капіталу не повинна відрізнятися від суми власного капіталу більш, ніж

Таблиця 1

Обчислення розміру регулятивного капіталу страхової компанії ПАТ «СК «Універсальна» в 2011–2013 рр., тис. грн.

№	Стаття	Станом на 1.01.2011 р.	Станом на 1.01.2012 р.	Станом на 1.01.2013 р.	Станом на 1.01.2014 р.
1	Статутний капітал	126500,0	164447,0	164447,0	164447,0
2	Додатковий капітал	184697,0	234333,1	240621,0	273435,0
3	Непокритий збиток	128948,0	132355,9	149812,0	196608,0
4	Активи, справедливу вартість яких визначити неможливо	33166,0	31466,0	33999,0	98269,0
5	Регулятивний капітал (ряд. 1 + ряд. 2 – ряд. 3 – ряд. 4)	149083,0	234958,2	221257,0	143005,0

на 30%. Якщо регулятивний капітал менше за власний капітал на більший відсоток, це свідчить, що фінансова надійність компанії знаходиться під ризиком. Перевіримо це співвідношення щодо компанії ПАТ «СК «Універсальна» (табл. 2).

Таким чином, ми бачимо, що до останнього року дослідження регулятивний капітал компанії знаходився в межах достатнього. Ситуація змінилася в 2013 р., коли через різке зростання непокритих збитків відбулося суттєве зменшення регулятивного капіталу і він став на 41% менше за власний капітал. Отже, в останньому році спостерігається дефіцит капіталу за критерієм регулятивного капіталу.

За стандартною європейською методологією розмір мінімально достатнього капіталу повноцінних компаній дорівнює найбільшому розрахованому базовому капіталу або сумі кредитного, ринкового та операційного ризиків [2].

Схожа методика оцінки достатності капіталу застосовується і в страхових компаніях США. Вона також базується на оцінці ризиків діяльності. В основу визначення платоспроможності страховика покладена так звана концепція ризикового капіталу (RBC – NAIC Risk-Based Capital system), за якої параметр платоспроможності обчислюється за формулою:

$$A = TAC / RBC, \quad (2)$$

де A – загальний параметр платоспроможності;

TAC – власні кошти страховика;

RBC – ризиковий капітал.

Компанія вважається неплатоспроможною при A < 150% [3].

Найбільш складним елементом формули є ризиковий капітал. В американській практиці він обчислюється окремо для компаній життя і здоров'я, та компаній, які здійснюють страхування майна та відповідальності.

З позицій нашого дослідження, в якості ризикового капіталу можуть виступати довгострокові зобов'язання страховика (страхові і нестрахові). Проведемо обчислення зобов'язань страховика (ризикового капіталу).

Проведемо оцінку достатності капіталу для страхової компанії ПАТ «СК «Універсальна» за американською методикою (табл. 4).

Інтерпретувати результати аналізу можна в такий спосіб:

- найбільший дефіцит капіталу для покриття довгострокових зобов'язань компанія мала станом на 1.01.2011 р. Дефіцит капіталу складав 46,8%;
- в 2011 р. ситуація змінилася на краще через збільшення статутного капіталу на 37947,0 тис. грн., яке компенсувало зростання зобов'язань на 6196,0 тис. грн. Показник наблизився до мінімального нормативу (дефіцит склав 4,3%);
- за підсумками 2012 р. у зв'язку зі зменшенням зобов'язань на 21185,0 тис. грн. було досягнуто ситуацію профіциту капіталу в обсязі 7,9%;
- на кінець періоду дослідження ситуація погіршилася. Через стрімке зростання страхових резервів на 24193,0 тис. грн. показник достатності капіталу знову зменшився (дефіцит склав 22,3%).

Достатньо простим є підхід до визначення достатності капіталу страховиків в Російській Федерації, що базується на оцінці співвідношення між власним, загальним і залученим капіталом. При цьому дозволяється значна частка залученого капіталу в фінансуванні діяльності страховика (допустимий рівень відношення залученого капіталу до власного складає 0,9–1,1) [4].

Проведемо тестування достатності капіталу за російською методикою (табл. 5).

Таблиця 2

Обчислення співвідношення регулятивного і власного капіталу страхової компанії ПАТ «СК «Універсальна» в 2011–2013 рр., тис. грн.

№	Стаття	Станом на 1.01.2011 р.	Станом на 1.01.2012 р.	Станом на 1.01.2013 р.	Станом на 1.01.2014 р.
1	Статутний капітал	126500,0	164447,0	164447,0	164447,0
2	Додатковий капітал	184697,0	234333,1	240621,0	273435,0
3	Непокритий збиток	128948,0	132355,9	149812,0	196608,0
4	Власний капітал (ряд. 1 + ряд. 2 – ряд. 3)	182249,0	266424,2	255256,0	241274,0
5	Регулятивний капітал	149083,0	234958,2	221257,0	143005,0
6	Співвідношення між регулятивним і власним капіталом (ряд. 5/ряд. 4)	0,81	0,88	0,87	0,59

Таблиця 3

Обчислення ризикового капіталу страхової компанії ПАТ «СК «Універсальна» (показника RBC) в 2011–2013 рр., тис. грн.

№	Стаття	Станом на 1.01.2011 р.	Станом на 1.01.2012 р.	Станом на 1.01.2013 р.	Станом на 1.01.2014 р.
1	Страхові резерви	148789,0	141207,0	142337,0	166530,0
2	Довгострокові кредити банків	25046,0	36959,5	14547,0	11989,0
3	Інші довгострокові зобов'язання	2813,0	4677,5	4775,0	10478,0
4	RBC (ряд. 1 + ряд. 2 + ряд. 3)	176648,0	182844,0	161659,0	188997,0

Таблиця 4

Обчислення достатності капіталу для страхової компанії ПАТ «СК «Універсальна» за методом RBC – NAIC Risk-Based Capital system в 2011–2013 рр., тис. грн.

№	Стаття	Станом на 1.01.2011 р.	Станом на 1.01.2012 р.	Станом на 1.01.2013 р.	Станом на 1.01.2014 р.
1	Статутний капітал	126500,0	164447,0	164447,0	164447,0
2	Додатковий капітал	184697,0	234333,1	240621,0	273435,0
3	Непокритий збиток	128948,0	132355,9	149812,0	196608,0
4	TAC (ряд. 1 + ряд. 2 – ряд. 3)	182249,0	266424,2	255256,0	241274,0
5	RBC	176648,0	182844,0	161659,0	188997,0
6	A (ряд. 4/ряд. 5 * 100), %	103,2	145,7	157,9	127,7

Як бачимо, за російською методикою компанія мала проблеми з достатністю капіталу лише на початку періоду дослідження. Згодом ситуація виправилася.

В «Положенні про критерії та нормативи достатності капіталу, диверсифікованості та якості активів» [5] пропонується формалізований підхід до оцінки достатності капіталу, зокрема, передбачається встановлення трьох рівнів достатності капіталу:

- 1-й рівень (загальний) передбачає, що достатній рівень капіталу має бути не меншим за нормативний обсяг активів, що визначається як більша з таких величин:

$$ДК_1 = СР - ЧП + З + НЗП, \quad (3)$$

$$ДК_2 = СР - ЧП + З + МК, \quad (4)$$

де СР – страхові резерви;

ЧП – частка перестраховика в страхових резервах;

З – зобов'язання страховика (крім страхових резервів);

НЗП – нормативний запас платоспроможності;

МК – мінімальний статутний капітал, передбачений законодавством;

- 2-й рівень (для компаній, що здійснюють страхування інше, ніж страхування життя) передбачає, що сума диверсифікованих активів (за нормативами для компаній, що здійснюють страхування інше, ніж страхування життя) має бути не меншою, ніж сума страхових резервів.

- 3-й рівень (для компаній, що здійснюють страхування життя) передбачає, що сума диверсифікованих активів (за нормативами для компаній, що здійснюють страхування життя) має бути не меншою, ніж сума страхових резервів.

Перевагами такого підходу оцінки достатності капіталу є простота методики та чіткий зв'язок достатності капіталу з якістю активів страховика. Недоліком є те, що методика не відповідає європейським стандартам оцінки платоспроможності Solvency 2.

Таблиця 5

Обчислення достатності капіталу для страхової компанії ПАТ «СК «Універсальна» за російською методикою в 2011-2013 рр., тис. грн.

№	Стаття	Станом на 1.01.2011 р.	Станом на 1.01.2012 р.	Станом на 1.01.2013 р.	Станом на 1.01.2014 р.
1	Залучений і позиковий капітал	205493,0	193867,5	188980,0	219020,0
2	Власний капітал	182249,0	266424,2	255256,0	241274,0
3	Відношення залученого капіталу до власного (ряд. 1/ряд. 2)	1,13	0,73	0,74	0,91

Таблиця 6

Оцінка достатності капіталу за методикою «Положення про критерії та нормативи достатності капіталу, диверсифікованості та якості активів» в 2011–2013 рр., тис. грн.

№	Стаття	Станом на 1.01.2011 р.	Станом на 1.01.2012 р.	Станом на 1.01.2013 р.	Станом на 1.01.2014 р.
1	Залучений і позиковий капітал	205493,0	193867,5	188980,0	219020,0
2	Нормативний запас платоспроможності	31569,0	35038,0	38008,3	40799,7
3	Достатній капітал – перша величина (ряд. 1 + ряд. 2)	237062,0	228905,5	226988,3	259819,7
4	Мінімальний статутний капітал	11000,0	11000,0	11500,0	12000,0
5	Достатній капітал – друга величина (ряд. 1 + ряд. 4)	216493,0	204867,5	200480,0	231020,0
6	Достатній капітал	237062,0	228905,5	226988,3	259819,7
7	Реальний власний капітал, тис. грн.	182249,0	266424,2	255256,0	241274,0
8	Надлишок (дефіцит) капіталу	-54813,0	37518,7	28267,7	-18545,7

Таблиця 7

Обчислення достатнього розміру капіталу страхової компанії за методикою К.А. Яранцевої в 2011–2013 рр.

№	Стаття	Станом на 1.01.2011 р.	Станом на 1.01.2012 р.	Станом на 1.01.2013 р.	Станом на 1.01.2014 р.
1	Залучений і позиковий капітал, тис. грн.	205493,0	193867,5	188980,0	219020,0
2	Страхові виплати, тис. грн.	86679,0	75586,0	79064,0	78031,0
3	Доходність інвестицій в галузі	0,15	0,22	0,21	0,11
4	Достатній капітал (ряд. 1 + ряд. 2)/ (1+r), тис. грн.	254062,0	220863,0	221523,0	267614,0
5	Реальний власний капітал, тис. грн.	182249,0	266424,2	255256,0	241274,0
6	Надлишок (дефіцит) капіталу	-71813,0	45561,2	33733,0	-26340,0

Таблиця 8

Визначення достатності капіталу страхової компанії ПАТ «СК «Універсальна» за методикою ЄС в 2011–2013 рр.

№	Стаття	Станом на 1.01.2011 р.	Станом на 1.01.2012 р.	Станом на 1.01.2013 р.	Станом на 1.01.2014 р.
1	Отримані страхові премії, тис. грн.	249011,0	252794,0	289680,0	266665,0
2	Достатній капітал (ряд. 1* 0,15), тис. грн.	37352,0	37919,0	43452,0	40000,0
3	Реальний власний капітал, тис. грн.	182249,0	266424,2	255256,0	241274,0
4	Надлишок (дефіцит) капіталу, тис. грн. (ряд. 3 – ряд. 2)	144897,0	228505,0	211804,0	201274,0

Проведемо тестування достатності капіталу компанії ПАТ «СК «Універсальна» за цією методикою (табл. 6).

Можна побачити, що компанія не мала проблем з достатністю капіталу в 2012 р. На початок і кінець періоду дослідження мав місце дефіцит капіталу в сумах 54813,0 тис. грн. та 18545,7 тис. грн. відповідно.

Останнім розглянемо метод оцінки достатності капіталу, пропонований К.А. Яранцевою. Нею пропонується формула величини достатнього для розрахунків капіталу страхової компанії, яка виглядає так:

$$ДК = (СВ + П) / (1+r), \quad (5)$$

де СВ – страхові виплати;

П – пасиви компанії (страхові і нестрахові зобов'язання);

r – доходність інвестицій в галузі [6].

Проведемо обчислення достатнього розміру капіталу компанії ПАТ «СК «Універсальна» за цією методикою (табл. 7).

Як бачимо, за методикою К.А. Яранцевої проблеми з капіталізацією у компанії були лише на початку періоду дослідження. В інших періодах відхилення не були суттєвими, а в 2012 р. компанія мала розмір власного капіталу більш ніж достатній. Метод показав аналогічні результати з попереднім методом (за «Положенням про критерії та нормативи достатності капіталу, диверсифікованості та якості активів»).

Відповідно до Директиви про достатність капіталу (ДДК) 2006/49/ЕС, мінімально необхідний капітал визначається як 15% середнього валового доходу від усього бізнесу компанії за три роки.

В таблиці 8 проведене порівняння наявного і необхідного капіталу для покриття ризиків страхової діяльності відповідно до нормативів, визначених в ДДК 2006/49/ЕС.

За цією методикою компанія має великий надлишок власного капіталу.

Висновки і пропозиції. Отже, більшість методів показали, що у компанії ПАТ «СК «Універсальна» є проблеми з достатністю капіталу, але вони є некритичними. Дуже схожий результат надає метод оцінки достатності капіталу, передбачені «Положенням про критерії та нормативи достатності капіталу» та методикою К.А. Яранцевої. Дещо відрізняється від них оцінка, отримана за методом RBC – NAIC Risk-Based Capital system. А взагалі з загального ряду випадає методика, передбачена Директивами про достатність капіталу (ДДК) 2006/49/ЕС (за цією методикою компанія взагалі немає проблем з величиною капіталу і має високий рівень фінансової надійності). В цілому можна констатувати, що питання визначення достатності капіталу є дискусійним і, напевне, залишатиметься таким ще впродовж тривалого часу.

Національному регулятору необхідно розробити методику обчислення достатності капіталу, що базуватиметься на передовому європейському досвіді з врахуванням специфіки процесів, які відбуваються на національному страховому ринку.

Список літератури:

1. Супрун Н.В. Управління капіталом страхових компаній : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.08 / Н.В. Супрун. – К., 2014. – 20 с.
2. Європейські вимоги щодо достатності капіталу фінансових установ та додаткового нагляду за фінансовими конгломератами : Матеріали Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ufin.com.ua/analit_mat/drn/039.htm.
3. Хобарт Р.Дж. Концептуальна основа страхового нагляду в Україні: Порівняння ключовими принципами Міжнародної асоціації органів нагляду за страховою діяльністю / Р.Дж. Хобарт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publish.
4. Страховое дело : [учебник] / Под ред. проф. Л.И. Рейтмана // Банковский и биржевой научно-консультационный центр. – М., 1992.
5. Розпорядження НКДРРФП України «Про затвердження Положення про обов'язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів, якими представлені страхові резерви з видів страхування, інших, ніж страхування життя» від 8 жовтня 2009 р. № 741 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www3.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/upz/741.html.
6. Архипов А.П. Финансовый менеджмент в страховании : [учебник] / А.П. Архипов. – М. : Финансы и статистика ; ИНФА-М, 2010. – 320 с.
7. Сайт СК «Універсальна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// www.universalna.com.ua.

Супрун А. А.
Супрун Н. В.
Криворожский экономический институт Криворожского национального университета

ДОСТАТОЧНОСТЬ КАПИТАЛА КАК ЭЛЕМЕНТ АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ СТРАХОВОЙ КОМПАНИЕЙ

Резюме

Исследованы методологические аспекты оценки достаточности капитала страховых компаний в условиях нестабильного страхового рынка. Проведена оценка достаточности капитала украинской страховой компании ЗАО СК «Универсальная». Сформированы направления дальнейшего исследования проблемы определения достаточности капитала для украинских страховщиков в современных условиях развития страхового рынка.

Ключевые слова: антикризисное финансовое управление, капитал, достаточность капитала, регулятивный капитал, управление капиталом.

Suprun A. A.
Suprun N. V.
Kryvyi Rih Institute of Economics Kryvyi Rih National University

CAPITAL ADEQUACY AS PART OF THE ANTIRECESSIONARY FINANCIAL MANAGEMENT BY THE INSURANCE COMPANY

Summary
In the article was researched the methodological aspects of assessing the capital adequacy of insurance companies in an unstable insurance market. It was made the assessment of capital adequacy of the insurance company JSC Ukrainian insurance company «Universal». It was formed directions for further study on the definition of capital adequacy for Ukrainian insurers in the present conditions of the insurance market.
Keywords: antirecessionary financial management, capital, capital adequacy, regulatory capital, capital management.

УДК 336.774

Тригуб О. В.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОЇ ПРАКТИКИ РЕАЛІЗАЦІЇ МАЙНА БОРЖНИКІВ БАНКІВ В УКРАЇНІ

Досліджено особливості реалізації заставного майна у вітчизняній банківській практиці. З'ясовано організаційні аспекти продажу предметів застави на електронних аукціонах. Визначено напрями підвищення ефективності реалізації майна боржників банків в Україні.
Ключові слова: недіючі кредити, збитки, застава, звернення стягнення на предмет застави, електронний торгівельний майданчик (ЕТМ).

Постановка проблеми. На протязі останнього часу у банківській системі України спостерігалося стабільне нарощування обсягів проблемної кредитної заборгованості, і навесні 2015 р. її величина сягнула найвищого рівня після фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. Так, згідно офіційної статистики НБУ, у березні 2014 р. співвідношення недіючих кредитів до загальної сукупності валових кредитів склало 13,3%, а наприкінці І кварталу 2015 р. – 24,7% [1]. Це фактично 2,8 млрд. грн., або приблизно одна четверта кредитного портфелю вітчизняної банківської системи.

Одним із шляхів часткового покриття збитків банків від проблемних кредитних активів є продаж заставного майна. На жаль, у публічному доступі відсутня інформація щодо обсягів проблемної кредитної заборгованості, забезпеченої певним майном. Відомо тільки, що на кінець І кварталу 2015 р. питома вага кредитів під заставу житлової нерухомості становила 7,73%, а кредитів під заставу комерційної нерухомості – 1,47% у структурі кредитного портфелю вітчизняних банків [1].

Зважаючи на те, що до кризи 2014 р. рівень валютизації портфелю іпотечних кредитів в Україні був достатньо великим і на кінець І кварталу 2015 р. він склав 65,5%, або 153,6 млрд. грн. (розраховано автором на основі [1]), та беручи до уваги різку девальвацію гривні й скорочення реальної середньомісячної заробітної плати населення України (на кінець І кварталу 2015 р. на 20,1% [2]), слід припустити, що значна частина саме іпотечних кредитів потрапила до категорії негативно класифікованої заборгованості. І тому найближчим часом слід очікувати зростання інтересу до особливостей продажу заставного майна банків в Україні, у тому числі й тих, що були визнані неплатоспроможними та банкрутами. Отже, за сучасних обставин питання порядку продажу предметів застави є актуальним і потребує всебічного розгляду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі суттєвий вклад у розробку теоретичних і методологічних засад банківського заставного кредитування й управління проблемними кредитними боргами банківських установ внесли роботи В. Базилевича, З. Васильченко, Н. Версаль, І. Лютого, Т. Майорової, В. Міщенко, С. Науменкової, Л. Примостки та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На протязі останнього року органами державної влади проводиться робота щодо популяризації практики продажу майна (зокрема, арештованого) на електронних торгівельних майданчиках (далі – ЕТМ).

У загальному розумінні ЕТМ – це сайт в мережі Інтернет разом із сукупністю технічного обладнання, програмного забезпечення та організаційних заходів, які використовуються для проведення електронних конкурсних торгів [3].

Налагодження функціонування ЕТМ на постійній основі має забезпечити більшу прозорість процедури продажу такого майна, сприятиме розширенню кола потенційних покупців предметів застави та їх кращу поінформованість. Адже вебсайти функціонують у цілодобовому режимі та є доступними усім користувачам Інтернету.

При цьому слід зазначити, що наразі у вітчизняній науковій літературі відсутня інформація щодо організаційних засад реалізації банківської застави через систему електронних торгів. Також до цього часу не проводилися дослідження щодо ефективності функціонування Інтернет-бірж банківської застави в Україні. Таким чином, усе вище зазначене й обумовило вибір теми даного дослідження.

Метою статті є уточнення порядку реалізації заставного майна боржників банківських установ України у сучасних умовах та з'ясування ефективності діючої системи продажу предметів застави через ЕТМ з огляду на необхідність скорочення збитків банків від недіючих кредитів.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, учасниками кредитних відносин, між якими передбачається укладення договору застави (або іпотеки,

© Тригуб О. В., 2015

якщо в заставу передається нерухоме майно), можуть бути дві особи (позичальник-заставодавець і банк – кредитор-заставодержатель) або три особи (позичальник, банк – кредитор-заставодержатель і третя особа – заставодавець).

Продаж предметів застави може відбуватися як за спільною згодою всіх сторін кредитно-заставної угоди, так і в примусовому порядку (рис. 1).

Розглянемо більш детально особливості вітчизняної практики реалізації предметів застави згідно першого та другого сценаріїв. Звичайно, найбезпечнішим для потенційного покупця є добровільний спосіб продажу предметів застави. У цій ситуації позичальник – власник предмета застави може вчинити такі дії:

1) добровільно передати своє майно в рахунок погашення боргу, а тому ризик визнання недійсним договору купівлі-продажу заставного майна фактично зведений до мінімуму. Таким чином, банк стає повноправним власником предмета застави і виставляє його на продаж від власного імені;

2) знайти покупця, який має намір купити нерухомість (зокрема, квартиру на кшталт тієї, що пропонує позичальник) в кредит. У разі згоди покупця придбати предмет застави й проходження ним у банку процедури перевірки кредито- та платоспроможності борг продавця (заставодавця) переоформлюється на покупця, а також останній компенсує продавцю ту суму грошових коштів, яку він вже виплатив банку в рахунок погашення іпотечного кредиту;

3) знайти покупця, який би погодився придбати заставне майно, погашаючи одразу борг продавця (заставодавця) перед банком і компенсуючи продавцю ту суму грошових коштів, яку він вже виплатив банку в рахунок погашення іпотечного кредиту. Як бачимо, у цій ситуації може мати місце дострокове погашення іпотечної позики, що не завжди є вигідним для банку.

Слід зазначити, що при реалізації останнього сценарію може мати місце деяка відстрочка між першим і другим платежами. Так, зустрічаються випадки, коли покупець у якості завдатку погашає борг продавця (позичальника-заставодавця) перед банком, а решту коштів погоджується виплатити через деякий час. Звичайно, що за таких умов обидві сторони можуть наразитися на суттєві ризики, обумовлені недобросовісністю контрагентів.

Отже, добровільна реалізація заставного майна – це фактично купівля майна безпосередньо у власника. Перевагою такої схеми купівлі є те, що потенційний покупець має можливість з дозволу заставодавця оглянути майно, виставлене на продаж, впевнитися в тому, що власник не має заперечень щодо продажу даного майна. При схемі добровільного продажу покупець сплачує грошові кошти, сума яких заздалегідь узгоджена з банком і продавцем, у рахунок погашення заборгованості по кредиту, і, відповідно, після погашення кредитної заборгованості, банк видає всі необхідні документи та анулює обтяження заставного майна, після чого покупець вже може оформити на своє ім'я право власності на дане майно.

Як видно на рис. 1, банк-заставодержатель також може ініціювати процедуру продажу заставного майна. При цьому право продажу банком такого майна повинно бути зафіксовано у договорі застави (за згодою заставодавця чи навіть і без його згоди). Досить часто для зменшення рівня збитків від непрацюючих активів, забезпечених заставою, банки укладають угоду про співпрацю із колекторами (функції яких, згідно вітчизняного законодавства, можуть виконувати, зокрема, факторингові компанії), які працюють із несумлінними позичальниками від імені банку за довіреністю, або викуповують у банка із дисконтом право вимоги боргу, забезпеченого предметом застави.

У свою чергу, примусовий спосіб реалізації предметів застави застосовується в тих випадках, коли позичальник не виконує свої зобов'язання за кредитним договором і відмовляється від продажу майна на добровільних засадах. У цій ситуації кредитор-заставодержатель може продати такий кредитний актив іншій фінансово-кредитній установі, зокрема, факторинговій компанії. У випадку ж відсутності можливості продажу кредитного активу для банку на прийнятних умовах, банк-заставодержатель має право ініціювати процедуру звернення стягнення на предмет застави, подавши позов до суду. У подальшому таке майно реалізується на публічних торгах, організованих Державною виконавчою службою, на підставі рішення суду або виконавчого напису нотаріусу.

Тривалий час реалізація арештованого заставного майна в Україні відбувалася у непрозорий спосіб, що було обумовлено наступними чинниками [5]:

1) Порушення у сфері оцінки арештованого заставного майна:

- заниження початкової вартості арештованого заставного майна;
- максимальна уцінка майна (до 50%).

2) Порушення щодо розголошення інформації про продаж арештованого майна і, як наслідок, відсутність інформації про торги для широкого загалу потенційних покупців:

- неповна інформація в оголошенні про продаж арештованого майна;
- друк оголошення в маловідомому (непопулярному) виданні;
- знищення тиражу видання.

3) Порушення щодо особливостей проведення торгів арештованим заставним майном:

- непрозорість вибору як організаторів торгів, так і процедури торгів (зокрема, недоступне для широкого загалу місце проведення торгів, обмежений допуск до торгів потенційних учасників);
- можливість зміни процедури торгів їх організатором (у т. ч. штучне зривання торгів тощо).

За таких умов мали місце високій рівень корупції в системі реалізації арештованого майна та про-

Рис. 1. Способи реалізації предметів застави в Україні

Джерело: складено автором на основі [4]

даж арештованих предметів застави за заниженими цінами. Така практика фактично зводила до мінімуму шанси банків покрити збитки від проблемних кредитних боргів, а для позичальників-банкрутів – отримати надлишок вартості предмета застави над сумою їх боргу перед банком-кредитором у разі продажу даного предмета застави за ринковою ціною.

З огляду на це рік тому в Україні було змінено процедуру реалізації арештованого майна, в тому числі й продажу банківського заставного конфіскату. Так, у травні 2014 р. Департаментом державної виконавчої служби Міністерства юстиції України розпочато пілотний проект по реалізації конфіскованого майна за допомогою електронних онлайн-торгів. Даний проект отримав назву СЕТАМ (система електронних торгів арештованим майном) [6].

На початковому етапі його реалізації до торгів допускалося лише майно, що знаходилося на території м. Київ, Вінницької, Дніпропетровської та Львівської областей. Згодом географія торгів була розширена ще на шість областей – Запорізьку, Івано-Франківську, Київську, Одеську, Чернігівську та Харківську.

Після успішної реалізації проекту СЕТАМ протягом 2014 р. Кабінетом Міністрів України у березні 2015 р. було прийнято рішення перевести його на постійну основу. Так, на сьогодні у системі СЕТАМ відбуваються торги арештованим майном практично з усієї території України, окрім, в силу ряду об'єктивних причин, майна з тимчасово окупованої Автономної Республіки Крим, Донецької та Луганської областей.

Проаналізуємо особливості торгівлі арештованим майном у СЕТАМ з 01.05.2014 р. до 25.06.2015 р. включно (табл. 1).

Як видно з таблиці 1, нерухоме майно та транспортні засоби, що, переважним чином, використовуються у банківській практиці як предмети застави, не користуються особливою популярністю на торгах СЕТАМ – на них припадало протягом зазначеного вище періоду лише третина проведених аукціонів. Найбільший попит спостерігався на таке майно, як побутові речі та малоцінне майно, які відносяться в СЕТАМ до категорії «інше». З огляду на це половину проданих лотів складало майно вартістю до 1 000 грн., а вартість 90% проданих лотів не перевищувала 100 000 грн.

Таблиця 1

Характеристика торгів, що відбулися у СЕТАМ

Ознака	Кількість аукціонів, шт.	Частка від загальної кількості, %
1. За видом майна		
Нерухомість	1 021	9,6
Транспорт	1 983	18,6
Інше	7 636	71,8
Усього	10 640	100,0
2. За стартовою ціною		
1–100 грн.	2 698	25,4
101–500 грн.	2 328	21,9
501–1 000 грн.	792	7,4
1 001–5 000 грн.	1 326	12,5
5 001–10 000 грн.	475	4,5
10 001–50 000 грн.	1 370	12,9
50 001–100 000 грн.	608	5,7
100 001–500 000 грн.	803	7,5
500 001–1 000 000 грн.	121	1,1
понад 1 000 000 грн.	119	1,1

Джерело: складено автором за даними СЕТАМ [7]

Станом на 25 червня 2015 р. лідерами продажів у СЕТАМ виступають Дніпропетровська область (10,4% від проведених торгів), м. Київ (7,1%), Закарпатська (5,8%), Миколаївська (5,7%), Чернігівська (5,7%), Хмельницька (5,5%), Запорізька (5,2%), Одеська (4,8%), Харківська (4,7%) та Волинська (4,6%) області. Загалом варто зазначити, що торги в СЕТАМ є добре диверсифікованими по всій території України, оскільки на першу десятку, або половину усіх областей України, припадає приблизно 60% від загальної кількості проведених аукціонів.

Електронна система торгів СЕТАМ працює за наступним принципом: кожна людина, зареєструвавшись і зробивши так званий «гарантований внесок» у розмірі 5% від стартової ціни лота, може прийняти участь у торгах. Першочерговий платіж є обов'язковим, так як підвереджує зацікавленість в придбанні певного товару. У разі програшу на торгах, початковий внесок буде даному учаснику повернений. Система забезпечує наявність у кожного зареєстрованого учасника особистого кабінету, доступ до якого здійснюється з використанням індивідуального логіна та пароля. В особистому кабінеті учасника відображається інформація про торги, у яких він бере участь.

Організатор проводить електронні торги протягом 30 календарних днів з дати внесення інформації про лот у СЕТАМ. Прийом заявок на участь в електронних торгах починається з моменту розміщення інформаційного повідомлення і закінчується не раніше ніж за три дні до початку проведення електронних торгів. Водночас кінцевий строк подачі заявок на участь в електронних торгах з реалізації предмета іпотеки визначається не раніше ніж за одну годину до початку проведення електронних торгів, при цьому заявник забезпечує сплату гарантійного внеску для участі в цих електронних торгах не пізніше ніж за одну добу до початку проведення електронних торгів.

Електронні торги проводяться протягом одного робочого дня з 9-ї до 18-ї години. Якщо остання цінова пропозиція надійшла за п'ять хвилин до 18.00, то електронні торги автоматично продовжуються ще на 30 хвилин від часу подачі останньої цінової пропозиції. Загальна тривалість такого продовження не може перевищувати шести годин [6].

Усі учасники, що були зареєстровані організатором торгів, мають доступ до ходу електронних торгів. Учасники висувають свої цінові пропозиції по лоту. Цінова пропозиція подається через сайт СЕТАМ з кроком підвищення ставки, зазначеним у повідомленні про електронні торги. Перша цінова пропозиція може бути рівною стартовій ціні лота. Кожна наступна цінова пропозиція має містити ціну, на встановлений організатором крок вищу за попередню. Для лотів різної вартості крок електронних торгів є диференційованим, а саме [6]:

– 5% від стартової ціни, якщо вартість майна становить 0,01–10 000,00 грн.;

– 3% від стартової ціни, якщо вартість майна становить 10 000,01–100 000,00 грн.;

– 2% від стартової ціни, якщо вартість майна становить 100 000,01–1 000 000,00 грн.;

– 1% від стартової ціни, якщо вартість майна становить від 1 000 000,01 грн. та більше.

За результатами функціонування СЕТАМ у 2014 р. було прийнято рішення певним чином вдосконалити механізм даних онлайн-торгів. Зокрема, було запроваджено спрощену систему торгівлі майном, вартість якого не перевищує 10 неоподаткованих мінімумів (1700 грн.) – а це, як видно з таблиці 1, фактично 50% торгів, що відбулися. Було прийнято рішення й щодо скорочення строків

виставлення таких лотів на торги з одного місяця до одного тижня та скасування сплати гарантійного внеску по таким лотам [8]. Також було вирішено відмовитися від обов'язкового використання електронного цифрового підпису.

Однак СЕТАМ – це не єдиний вітчизняний ЕТМ, де можна реалізувати заставне майно. У січні 2015 р. з ініціативи Української універсальної біржі розпочала свою роботу Біржа банківської застави (далі – ББЗ). На відміну від СЕТАМ на сайті ББЗ заставне майно банків може бути реалізовано як у примусовому, так і в добровільному порядку (табл. 2).

Порівняємо вартість заставного майна на аукціоні з її ринковими цінами на прикладі конкретного об'єкту житлової нерухомості. Як видно з таблиці 3, на Біржі банківської застави вартість 1 кв. м однокімнатної квартири у багатоповерхівках різних районів м. Київ є дорожчою, ніж на інформаційно-аналітичному порталі «Столична нерухомість», який містить об'яви провідних київських агентств нерухомості та дає можливість визначити середньоринковий рівень цін на аналогічні об'єкти.

Так, різниця цін на сайті ББЗ у порівнянні з середньо ринковими становить від 4,5% до 33,2%. Таке суттєве відхилення ціни можна пояснити тим, що на сайті ББЗ рівень цін визначає позичальник-продавець, який зацікавлений продати свою нерухомість якнайдорожче, щоб вистачало коштів не лише покрити свій борг перед банком, а й отримати певний спекулятивний дохід.

Таблиця 2

Порівняльна характеристика умов реалізації заставного майна у СЕТАМ та на Біржі банківської застави

№	Ознака	СЕТАМ	Біржа банківської застави
1.	Порядок відчуження майна у заставодавця	Примусово	Примусово / Добровільно
2.	Участь покупців у торгах	Платна (гарантійний внесок у розмірі 5% від стартової ціни)	Безкоштовна
3.	Оцінка вартості предмета застави, що виставляється на торги	Здійснюється незалежним оцінювачем, як правило, нижче ринкової вартості аналогічного майна	Якщо оцінку вартості предмета застави здійснює позичальник-заставодавець, то вона може бути вище або дорівнювати ринковій вартості аналогічного майна
4.	Ризики покупця	Майно конфіскується, тому в майбутньому колишній власник (заставодавець) може подати позов до суду щодо незаконності угоди купівлі-продажу даного майна через аукціон	Як правило, майно продається за згодою позичальника, тому ризики мінімізовані

Джерело: складено автором за даними СЕТАМ та ББЗ [7; 9]

Таблиця 3

Порівняльна характеристика цін на квартири у м. Київ, що представлені на сайті ББЗ, із середніми ринковими цінами на аналогічну нерухомість

Адреса квартири	Біржа банківської застави				Інформаційно-аналітичний портал «Столична нерухомість»			Відхилення ціни, %
	Кількість кімнат, шт.	Площа, кв. м	Ціна квартири, грн.	Ціна 1 кв. м, грн.	Площа, кв. м	Ціна квартири, грн.	Ціна 1 кв. м, грн.	
вул. Жмеринська, 22-а (Святошинський р-н)	1 к	58,0	1142659	19701	51,0	833000	16333	20,6
вул. Ю. Кондратюка, 4-в (Оболонський р-н)	1 к	32,0	809789	25306	47,0	893000	19000	33,2
пр. В. Маяковського, 12-в (Деснянський р-н)	1 к	27,2	713857	26245	28,0	653000	23321	12,5
вул. Драгоманова, 14-а (Дарницький р-н)	1 к	41,0	1144800	27922	32,0	855000	26719	4,5
вул. А. Малишко, 11 (Дніпровський р-н)	1 к	34,5	1087560	31524	33,0	785000	23788	32,5

Джерело: складено автором за даними [9; 10]

Таблиця 4

Порівняльна характеристика цін на квартири у м. Київ, що представлені у СЕТАМ, із середніми ринковими цінами на аналогічну нерухомість

Адреса квартири	СЕТАМ				Інформаційно-аналітичний портал «Столична нерухомість»			Відхилення ціни, %
	Кількість кімнат, шт.	Площа, кв. м	Ціна квартири, грн.	Ціна 1 кв. м, грн.	Площа, кв. м	Ціна квартири, грн.	Ціна 1 кв. м, грн.	
бул. Лихачова (М. Приймаченко), 8-б (Печерський р-н)	2 к	44,3	555000	12528	44,3	1305000	29458	-57,5
вул. Ніжинська, 29-г (Солом'янський р-н)	1 к	27,3	435503	15952	27,3	675000	24725	-35,5
вул. М. Тимошенка, 3 (Мінський р-н)	2 к	51,2	903099	17639	51,2	1000000	19531	-9,7
вул. Ю. Коцюбинського, 20 (Шевченківський р-н)	2 к	58,9	1371781	23290	58,9	2588800	43952	-47,0

Джерело: складено автором за даними [7; 10]

У той же час купівля квартири на сайті конфіскату може виявитися для покупця більш вигідною, ніж на ринку (табл. 4). Так, на сайті СЕТАМ стартова ціна однокімнатної квартири, як у новому, так і в старому будинках, в середньому є на 37% нижчою від середньо ринкового рівня цін.

Безумовно, ціна конфіскованого майна повинна бути нижчою від середнього рівня цін на аналогічне майно, адже, по-перше, таке майно повинно бути реалізовано за коротший проміжок часу, ніж стандартний період експозиції подібного товару на ринку. По-друге, в цій ситуації значно вищим, у порівнянні із добровільним сценарієм продажу предметів застави їх власниками, є ризик подання у майбутньому заставодавцем позову до суду щодо визнання даної угоди купівлі-продажу недійсною. Однак, на нашу думку, відхилення у ціні на 30–50% є не зовсім адекватним і потребує перевірки на корупційну складову даних угод купівлі-продажу банківського заставного конфіскату.

Висновки і пропозиції. Проведене дослідження показало, що наразі в Україні реалізація майна боржників банків може здійснюватися як на добровільних засадах, так і в примусовому порядку. Крім того, на протязі останнього року було спрощено процедуру продажу майна проблемних позичальників банків шляхом запровадження онлайн-аукціонів. Такі заходи дозволили значно розширити коло потенційних покупців, скоротити строки реалізації заставного майна і в подальшому сприятимуть зменшенню обсягів збитків банків, що пов'язані з формуванням надлишкових резервів за недіючими кредитами та з утриманням і зберіганням конфіскованого заставного майна.

Разом із тим, на наш погляд, у подальшому необхідно зменшити суттєву диференціацію цін на заставну нерухомість, що виставлена до продажу на СЕТАМ, ББЗ із середньоринковим рівнем цін. Якщо у СЕТАМ рівень цін значно занижений, то на сайті ББЗ рівень цін є достатньо завищений. Очевидно, що такий підхід не сприятиме розв'язанню зазначених вище проблем вітчизняних банків та збільшенню рівня довіри й зацікавленості у суспільстві до придбання банківського заставного конфіскату.

На нашу думку, перспективи подальших досліджень у даному напрямку слід пов'язати із розробкою механізму визначення адекватного рівня цін для майна, що виставляється до продажу у СЕТАМ та ББЗ. Також варто збільшити рівень поінформованості суспільства щодо можливостей придбання майна через онлайн-аукціони шляхом розповсюдження інформації через такі канали:

- банківські канали (інформація про реалізацію заставного майна у спеціальному розділі сайту банку; інформаційні листівки у фронт-офісах банків);
- спеціалізовані фінансові інформаційні портали (на кшталт prostobank.ua, на якому представлено агреговану інформацію про банківські предмети застави, що виставлені на продаж, сформовані відповідні рейтинги);
- агентства нерухомості (об'яви на сайтах, інформаційні листівки в офісах, пряме інформування потенційних покупців);
- ЗМІ (об'яви про продаж заставного майна у друкованих ЗМІ (у т. ч. галузевих), спеціалізовані програми, репортажі, реклама на радіо, телебаченні, в Інтернеті).

Важливо також забезпечити, щоб потенційний покупець чітко усвідомлював, що до продажу пропонується банківський конфіскат, адже рівень фінансової грамотності населення є різним.

Список літератури:

1. Статистичний бюлетень НБУ (електронне видання), травень 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897.
2. Основні показники соціально-економічного розвитку України // Офіційний сайт Державної служби статистики
3. України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
4. Ефективна реалізація майна з використанням прогресивних технологій // Офіційний сайт біржі банківської застави [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zalog.uub.com.ua/user_file/UUB_BBZ.pdf.
5. Про заставу : Закон України від 02.10.1992 р. № 2654-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2654-12/parao91#o91.
6. Про систему електронних торгів арештованим майном // Офіційний сайт Державної виконавчої служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: http://dvs.gov.ua/mediafiles/files/setam_presentation.pdf.
7. Про проведення експерименту із запровадження порядку реалізації арешитованого майна шляхом проведення електронних торгів : Наказ Мін'юсту України від 16.04.2014 р. № 656/5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0427-14/paran16#n16.
8. Архів торгів // Офіційний сайт СЕТАМ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://torgi.minjust.gov.ua/auctions.php.
9. У Мін'юсті представили результати роботи СЕТАМ за півроку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247972885.
10. Офіційний сайт Біржі банківської застави [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zalog.uub.com.ua/pro-proekt/.
11. Офіційний сайт Інформаційно-аналітичного порталу «Столична нерухомість» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://100realty.ua/.

Тригуб Е. В.
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ ПРАКТИКИ РЕАЛИЗАЦИИ ИМУЩЕСТВА ДОЛЖНИКОВ БАНКОВ В УКРАИНЕ

Резюме
Исследованы особенности реализации залогового имущества в украинской банковской практике. Проанализированы организационные аспекты продажи предметов залога на электронных аукционах. Определены направления повышения эффективности реализации имущества должников банков в Украине.
Ключевые слова: неработающие (просроченные) кредиты, убытки, залог, обращение взыскания на предмет залога, электронная торговая площадка (ЭТП).

Trygub O. V.
Taras Shevchenko National University of Kyiv

PECULIARITIES OF SELLING THE BANK DEBTORS' PROPERTY IN UKRAINE

Summary
This paper surveys the peculiarities of selling property used as collateral in the Ukrainian banking practice. Organizational issues of selling pledge through online auctions are reviewed. The paper proposes a number of ways to improve the efficiency of selling borrowers' property in Ukraine.
Keywords: non-performing loans, losses, collateral (pledge), foreclosure on collateral, electronic trading platform (ETP).

УДК 336.221

Чаплигін О. В.
Національний університет державної податкової служби України

ПОДАТКОВІ ПІЛЬГИ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІ ПРОЕКТИ

Досліджено теоретичні питання застосування податкових пільг при інвестуванні в енергоефективні проекти. Визначено місце податкових інструментів в системі стимулювання енергоефективних інвестицій. Показано переваги податкового стимулювання в порівнянні з іншими видами стимулювання.
Ключові слова: енергоефективні проекти, податкові пільги, податкове стимулювання, інвестиції, інструменти стимулювання.

Постановка проблеми. Світовий досвід залучення енергоефективних інвестицій свідчить про необхідність стимулювання таких інвестицій з боку держави. Це зумовлено високим рівнем витрат на наукові розробки та впровадження нових технологій. Підвищення рівня енергоефективності також сприяє зменшенню споживання викопного палива, покращенню екологічної обстановки, знижує залежність країни від імпорту енергоносіїв та веде до створення нових робочих місць. Податки є потужним та гнучким інструментом, тому їх широко використовують, особливо в поєднанні з іншими видами стимулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням податкового стимулювання інвестицій присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема, А.М. Соколовської, Л.Л. Тарангул, В.Л. Андрущенка, А.І. Даниленка, Ю.Б. Іванова, К.І. Швабія, Д.М. Серебрянського, Дж. Стігліца, П. Камерона, Н. Робінса, Х. Кансіно, А. Бредбрука. Проте питання податкового стимулювання енергоефективних інвестицій не висвітлені достатньою мірою.

Метою статті є висвітлення найбільш розповсюджених інструментів податкового стимулювання енергоефективних інвестицій.

Виклад основного матеріалу. У світовій практиці для реалізації та досягнення цілей політики енергоефективності активно використовують інструменти податкового стимулювання, завданням яких є прямо або опосередковано заохочувати споживачів енергетичних ресурсів до залучення інвестицій з метою підвищення енергоефективності. Такі інструменти умовно можна поділити на інформаційні, економічні та адміністративні. У загальному вигляді інструменти державного стимулювання показані на рис. 1.

Адміністративні інструменти мають сильний вплив на свободу і можливості домогосподарств і бізнесу. Зазвичай інструменти цієї групи включають вимоги, заборони, ліцензування, сертифікації (наприклад, система «зелених сертифікатів») регулювання тарифів, ліміти на енергоносії або мінімальні коефіцієнти споживання тепла для будівель. Такий тип інструментів потребує значних зусиль від уряду по їх імплементації і контролю.

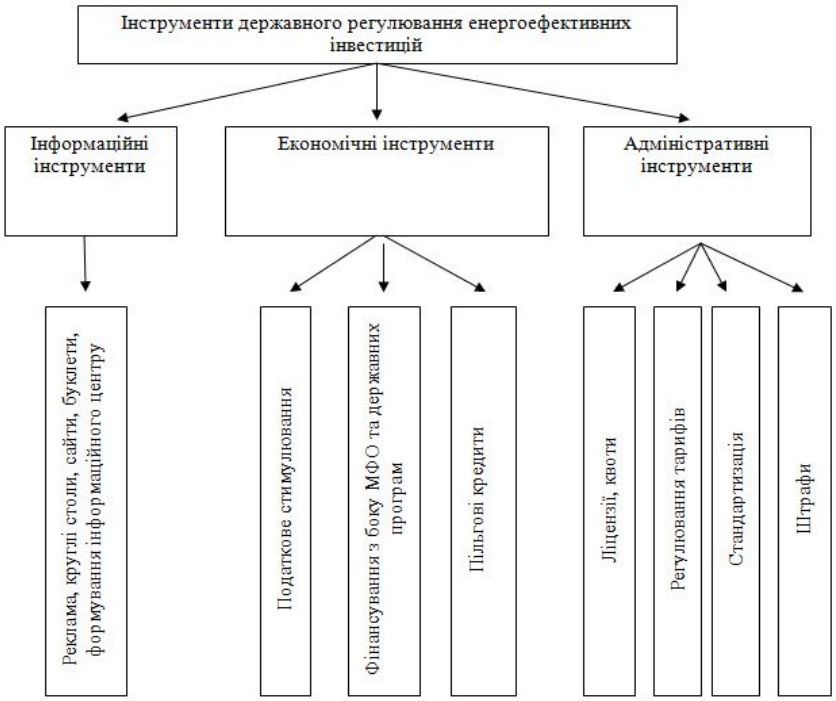


Рис. 1. Інструменти стимулювання енергоефективних інвестицій
Джерело: складено автором

© Чаплигін О. В., 2015

Встановлення стандартів та нормативів як адміністративний інструмент може застосовуватися, наприклад, в будівництві. Основною причиною необхідності застосування державних стандартів в енергоефективності полягає у недостатній або обмеженій можливості повернути витрати на певні інвестиційні заходи при передачі об'єкту інвестицій в оренду. Так, інвестор (наприклад, власник будинку), як правило, несе витрати на заходи з підвищення енергоефективності, проте часто він не може перекласти їх на користувача (орендаря). Тобто виникає проблема відносин «принципал – агент» [1]. В якості прикладу слід згадати інвестиції у заходи з термомодернізації житлових будинків, від чого орендарі отримують користь після проведеної модернізації у вигляді менших рахунків за опалення. Як результат, часто важливі інвестиції не здійснюються, а зростаючі витрати на опалення просто перекладаються на споживачів. Цю проблему можна вирішити шляхом встановлення державних будівельних норм та стандартів. Так, в Європейському Союзі норми енергоефективності будівель регламентуються Директивою ЄС 2010/31/WE [2].

Іншим прикладом адміністративного інструмента стимулювання може бути система «зелених сертифікатів» – сертифікатів, що підтверджують генерацію певного обсягу теплової або електричної енергії на основі відновлюваних джерел. Зазвичай такий сертифікат підтверджує генерацію 1 МВт/год. Такі сертифікати використовують в схемах підтримки відновлюваних джерел (наприклад, обов'язкові квоти споживання енергії з відновлюваних джерел, фінансова підтримка виробників такої енергії). Сертифікати можуть бути джерелом виручки для таких компаній або просто документом, що підтверджує пільгу чи компенсацію. Пільги надаються як постачальникам, так і споживачам (в залежності від числа наданих сертифікатів).

Інформаційні інструменти покликані збільшити поінформованість суспільства щодо проблем навколишнього середовища, енергозбереження та ефективного використання ресурсів. Як такі, вони вирішують проблему неповної інформації, яка не дозволяє приймати оптимальні рішення в контексті ефективного використання енергії. Здійснення заходів, спрямованих на формування в суспільстві позитивного ставлення до необхідності підвищення енергоефективності, розвитку та використання відновлюваних джерел енергії, вимагає значних коштів. В ринковій економіці відсутні механізми компенсації витрат суб'єктів господарювання на формування суспільної думки, тому в цій сфері важлива участь держави та міжнародних організацій. Основними методами інформаційної підтримки є розповсюдження інформації через теле- та радіокомпанії, друковані та електронні засоби масової інформації, проведення спеціалізованих виставок, семінарів, громадських консультацій, форумів, конференцій.

Додатково, інформаційні заходи та підвищення поінформованості можуть бути використані для збільшення довіри до діяльності уряду та підвищення поінформованості про довгострокові цілі і забезпечення визначеності з точки зору планування, що здійснюють інвестори.

Економічні інструменти – податки, субсидії, пільгові кредити, гранти та ін. – впливають на кількість товарів/послуг, що продаються і споживаються, в т. ч. на енергоресурси. Вплив цієї групи заходів відносно високий через пряме втручання в ціновий режим. Податки, мита та збори на використання ресурсів можуть генерувати доходи для уряду. Кожен інструмент збільшує ціну споживання ресурсів, що призводить до зниження попиту. На противагу цьому використання енергоефективних товарів і технологій може, наприклад, бути субсидоване через премії і цінові субсидії з боку попиту. Інвестиції в енергоефективність можна також залучати за рахунок коштів державного або місцевого бюджету, кредитів комерційних банків, грантів МФО, перфоманс-контрактів.

Рішення, який інструмент буде обраний для стимулювання енергоефективних інвестицій, залежить від його здатності досягти мети, його ефективності, витрат на реалізацію для різних зацікавлених сторін, взаємозалежності з іншими заходами і політичної підтримки.

Перевагою податкового стимулювання в порівнянні з іншими інструментами державної підтримки є непрямий вплив: за допомогою податків відбувається не прямий примус платників податків виконувати певні дії, а створюється внутрішня зацікавленість. Наприклад, звільняючи від мита й ПДВ імпорт енергоефективного обладнання, держава не змушує його імпортувати певне, однак такий інструмент податкового стимулювання створює в платника податків додатковий мотив здійснювати імпорт саме того обладнання, на яке поширюється пільга. Якщо б для стимулювання енергоефективності використовувався такий інструмент, як штрафи за використання обладнання з низькою енергоефективністю, то така політика, можливо, й сприяла б впровадженню енергоефективних заходів, однак це б погано позначилося на настрої населення та політичному рейтингу уряду, що реалізує таку політику.

Перевага податкового стимулювання над бюджетним полягає в тому, що для бюджетного спочатку треба зібрати кошти, а потім вже перерозподілити, що викликає появу додаткових трансакційних витрат, до того ж невідомо, наскільки ефективно вони будуть використані. Як зазначає Т.А. Малініна [3, с. 15], пряме субсидування характеризується неповним покриттям і більшою вибірковістю, ніж стимулювання через податкову систему. Таким чином, податкові стимули виявляються кращими, коли важливіше максимізувати число осіб, яким призначена та чи інша міра.

Як відмічає Д. Серебрянський, податкові пільги особливо ефективні для транзитивних економік, які характеризуються недостатнім рівнем інфраструктури внутрішнього фінансового ринку, дефіцитом довгострокових фінансових ресурсів, великим тіньовим сектором, значним рівнем корупції тощо. За таких умов фінансова система в цілому працює неефективно, а у сфері регулятивного впливу держави на модернізацію та стимулювання інноваційно-інвестиційних процесів пільги залишаються ледь не єдиним дієвим і досить ефективним інструментом впливу [4, с. 90].

Податки є важливою складовою механізму розподілу та перерозподілу частини вартості валового внутрішнього продукту на загальнодержавному та місцевому рівнях. Даний перерозподіл згладжує дисбаланси ринкового саморегулювання, створює додаткові стимули для підвищення ділової та інвестиційної активності, збільшення доходів населення та зростання макроекономічних показників, що характеризують кількісний та якісний ступені економічного розвитку держави.

Однак слід враховувати, що максимального ефекту можна домогтися лише при комплексному застосуванні кількох методів державного стимулювання.

Істотним недоліком функціонування податкових пільг можна вважати ускладнення та збільшення вартості податкового адміністрування податкових пільг, а, відповідно, і податків для держави, з одного боку, а з іншого – ускладнення розуміння

податкового законодавства платниками податків, у яких, як і у держави, збільшується вартість податкового планування.

Простота адміністрування і виконання податкового законодавства є обов'язковими вимогами до податкової системи, при невідповідності якій виникають диспропорції, що перешкоджають її ефективному функціонуванню [3, с. 90]. Тому важливими проблемами пільгового оподаткування є простота податкового адміністрування та простота виконання податкового законодавства. Цього можна досягти шляхом введення не індивідуальних податкових пільг, а універсальних – для всіх платників податків, які виконують пріоритетні для держави господарські операції (наприклад, інвестиції в енергоефективні проекти). Індивідуальні податкові пільги призводять до того, що податковим органам необхідно наймати співробітників зі специфічними знаннями або перекваліфікувати їх (наприклад, у металургії, легкій промисловості, літакобудуванні, космічній галузі, сільському господарстві, будівництві, освіті, охороні здоров'я та ін.). Усе це призводить до зниження ефективності виконання податковими органами основної їх функції – мобілізації податкових платежів до бюджету країни.

Перевагою податкових пільг можна також вважати стимулювання бізнесу до більш ефективного подолання «провалів ринку», зовнішніх впливів і кризових явищ в економіці. Світові економічні кризи змушують уряди знаходити додаткові засоби стимулювання економічної активності бізнесу та домогосподарств. Нерідко пошук таких засобів зводиться до введення податкових пільг. Оскільки у кризових умовах динаміка розвитку економіки поступово падає, а, відповідно, і зменшуються надходження до бюджету країни, то уряд приймає рішення про надання податкових пільг не всім платникам податків, а тільки тим, які можуть за короткий час надати економічному розвитку позитивні імпульси, або тим платникам, які є найбільш вразливими до кризових явищ в економіці. У будь-якому випадку надання таких пільг порушує принцип нейтральності, але, ураховуючи форс-мажорні обставини в економіці, податкові пільги є необхідним інструментом відновлення позитивної динаміки зростання економіки. Уряду потрібно правильно визначити кінцевих бенефіціарів податкових пільг у частині того, що вони повинні надавати позитивні імпульси на інших економічних суб'єктів.

Основним питанням при наданні податкових пільг є питання адекватності заходів пільгового оподаткування для досягнення відповідних соціальних і розподільних завдань. Податкові пільги часто виявляються недостатньо адресними, а також ускладнюють податкове адміністрування та виконання вимог податкового законодавства. Також, на думку окремих вчених [3, с. 11], податкові пільги не коригують «провали ринку», а, навпаки, посилюють такі провали через свою неефективність. Це можна пояснити тим, що при прийнятті рішення про надання податкових пільг не враховуються непрямі негативні соціально-економічні ефекти.

Надання податкових пільг стимулює бізнес до зайняття таким видом діяльності, яким би за відсутності таких пільг займатися було б економічно недоцільно. Іншими словами, прибуток від зайняття даним видом діяльності забезпечується не ринком, а державою через надання податкових пільг.

Податкові стимули не є прямим фінансуванням, а лише знижують податкові зобов'язання інвесторів, виробників та споживачів. Варто відзначити, що, оскільки інвестори, виробники та споживачі мають різний ступінь податкових зобов'язань, можливо, що не всі зможуть повністю використовувати ці податкові стимули. Якщо податкові зобов'язання є недостатніми для використання всіх податкових стимулів, ефективність стимулювання, як інструменту заохочення інвестицій в енергоефективні проекти, знижується. Це є причиною поєднання податкових стимулів з іншими видами стимулювання.

Податкові інструменти, що використовуються при стимулюванні енергоефективних інвестицій, доцільно класифікувати за ознакою їх спрямованості (рис. 2). Така класифікація дозволить забезпечити комплексність впливу податкових інструментів на процес реалізації енергоефективних інвестицій та досягти сполучення інтересів суб'єктів процесу інвестування на основі оптимізації розподілу доходів залежно від рівня ефективності використання енергоресурсів.

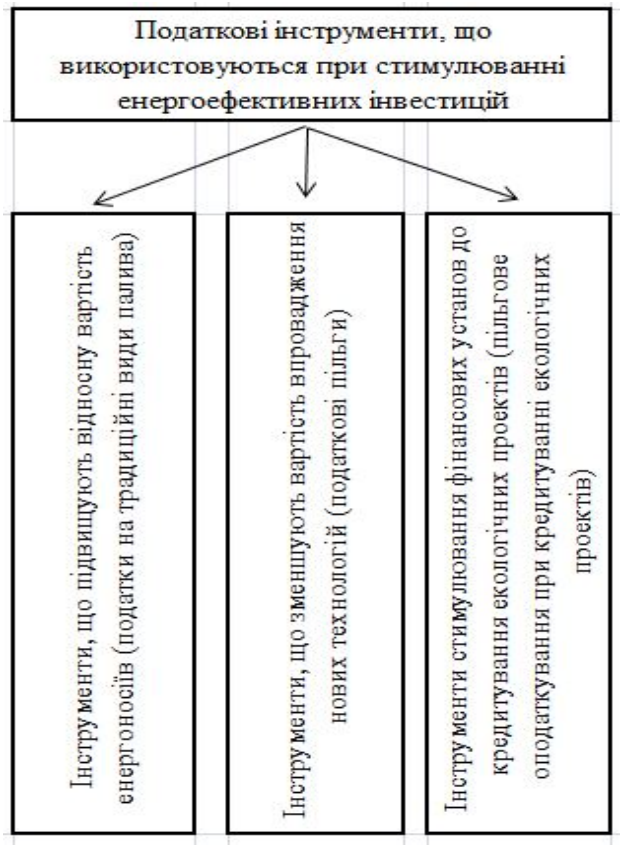


Рис. 2. Класифікація податкових інструментів стимулювання енергоефективних інвестицій за ознакою їх спрямованості

Джерело: розроблено автором

Основними інструментами податкового стимулювання енергоефективних інвестицій є: інвестиційні податкові пільги, податковий кредит на наукові розробки, податки на традиційні види палива, прискорена амортизація, зниження ставки ПДВ, податкові канікули, зниження ставки податку на майно, виробничий податковий кредит, зниження ставки податку з продажу.

На основі аналізу податкових стимулів 29 провідних країн (прийнято за 100%), можемо скласти рейтинг вживаності податкових інструментів, які використовуються для стимулювання енергоефективних інвестицій (рис. 3).

Незважаючи на активне використання податкових стимулів, кінцевий результат найчастіше буде помітно через десятки років [5]. В основному це випливає з трьохступінчастої природи реакції

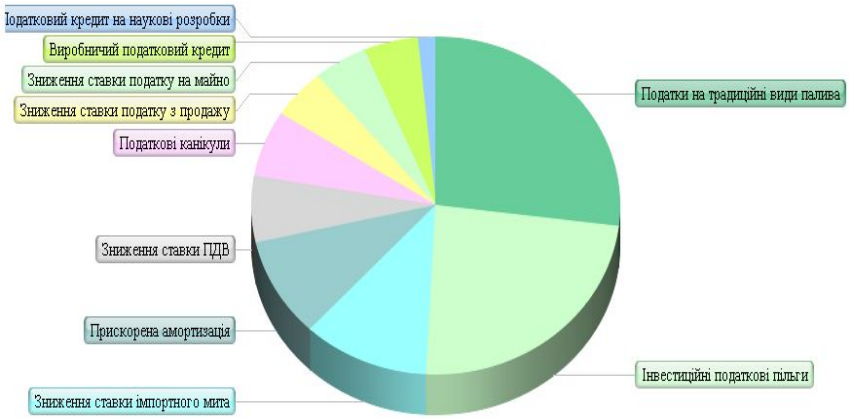


Рис. 3. Вживаність податкових інструментів в 2014 р., %

Джерело: складено автором

споживачів та виробників на зміни в економічних стимулах. Короткостроковий ефект підвищення податку (ціни) на споживання енергоносіїв проявляється, наприклад, у тому, що споживачі стають менше користуватися автомобілем. В середньостроковому періоді споживачі купують більш економічні автомобілі, а в довгостроковому – винаходять електромобілі. Потрібно відмітити взаємозалежність між трьома етапами. Якщо підвищення податку не вплине на споживачів в короткостроковому періоді і вони не стануть менше користуватися автомобілем, то в середньостроковому періоді споживачі також навряд чи змінять свою поведінку, і не буде ринку для винаходів. В середньостроковому періоді відбувається перехід від простого зниження рівня споживання до більш фундаментальних змін у використанні енергії. Тут варто виділити три основні сфери:

- джерела відновлюваної енергії;
- енергозберігаючі побутові прилади;
- економічні автомобілі

Висновки і пропозиції. Таким чином, податкове стимулювання має достатній інструментарій, що може бути використаним для підвищення ефективності споживання енергоресурсів. До того ж треба враховувати, що надання пільг не лише призводить до втрат бюджету. Надання податкових пільг в кінцевому рахунку повинно збільшити податкові надходження. Наприклад, надання податкових пільг, спрямованих на стимулювання впровадження енергоефективних технологій, дозволить знизити енергоємність ВВП, знижуючи витрати на енергоносії при виробництві продукції, що сприятиме збільшенню прибутку підприємства, а значить – і росту надходжень від податку на прибуток.

Список літератури:

1. Joseph E. Stiglitz Principal and Agent [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www0.gsb.columbia.edu/faculty/jstiglitz/download/papers/1987_PrincipalandAgent.pdf.
2. Directive 2010/31/EU of the European Parliament and of the Council [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2010:153:0013:0035:EN:PDF.
3. Малинина Т.А. Оценка налоговых льгот и освобождений: зарубежный опыт и российская практика / Т.А. Малинина. – М. : Ин-т Гайдара, 2010. – 212 с.
4. Бюджетна підтримка та податкове стимулювання національної економіки України : монографія / За заг. ред. Л.Л. Тарангул ; Нац. унів-т ДПС України. – Ірпінь, 2012. – 515 с.
5. Copenhagen Economics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.copenhageneconomics.com/Website/Publications.aspx.

Чаплыгин А. В.
Национальный университет государственной налоговой службы Украины

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОЕКТЫ

Резюме
Исследованы теоретические вопросы предоставления налоговых льгот при инвестировании в энергоэффективные проекты. Определено место налоговых инструментов в системе стимулирования энергоэффективных инвестиций. Показано преимущество налогового стимулирования по сравнению с другими видами стимулирования.
Ключевые слова: энергоэффективные проекты, налоговые льготы, налоговое стимулирование, инвестиции, инструменты стимулирования.

Chaplygin O. V.
National University of State Tax Service of Ukraine

TAX INCENTIVES AS A TOOL TO ENCOURAGE INVESTMENT IN ENERGY EFFICIENCY PROJECTS

Summary
The article examines theoretical aspects of providing tax incentives for energy efficient investments. It defines where tax instruments stay in the system of incentives for energy efficient investments. Also it shows advantages of tax incentives compared to other types of incentives.
Keywords: energy efficient projects, tax benefits, tax incentives, investments, incentive instruments.

УДК 336.71

Швець Н. Р.
Юшкалюк А. А.
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

БАНКІВСЬКИЙ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ПОЛІТИЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Розглянуто загальні питання визначення сутності економічної категорії «ризик», досліджуються теоретичні та практичні аспекти функціонування системи ризик-менеджменту банків. Виявлено, що важливим елементом ефективної системи ризик-менеджменту має стати інтегральний показник ризику банку, який би враховував взаємний вплив окремих ризик-подій на ефективність діяльності банківської установи. Особлива увага приділяється аналізу макроризиків на рівні функціонування банківської системи України загалом та виявлення недоліків системи ризик-менеджменту банківських установ України на мезорівні.
Ключові слова: банківська система, ризик, інтегральний ризик, ризик-менеджмент, фактори ризиків, проблеми банківського ризик-менеджменту.

Постановка проблеми. Банківську діяльність неможливо уявити без ризику, адже ризик особливо притаманний у сфері діяльності банківських установ України. Значна девальвація гривні, спад в економіці, військові дії у східному регіоні та анексія АР Крим, падіння кредитоспроможності клієнтів, масовий відтік коштів фізичних та юридичних осіб та недостатній рівень корпоративного управління зумовили серію дефолтів банківських установ та погіршення стану банківського сектору України в цілому. У цьому разі виникає гостра потреба в удосконаленні та адаптації системи ризик-менеджменту вітчизняних банків до сучасних фінансово-економічних та політичних умов.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти ризик-менеджменту банківських установ та проблеми його функціонування висвітлені в працях вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як П.С. Роуз, Дж. Сінкі, Р.В. Лавров, Л.О. Примостка, О.А. Криклій, Н.Г. Маслак, О.М. Пожар, Н.В. Тарасевич, Я.П. Квач, В.М. Орлов, В.Л. Кльоба та ін. Згадані вчені внесли великий вклад у розробку теоретичних та практичних аспектів аналізу та управління банківськими ризиками.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У переважній більшості наукові інтереси стосуються питань окремих ризиків банківської діяльності: кредитного ризику, формування оптимального інвестиційного портфеля, операційного ризику тощо. Проте недостатність теоретичних і практичних розробок щодо методики визначення ризиків і побудови інтегральної системи ризик-менеджменту вказує на необхідність подальших досліджень.

Метою статті є аналіз ризиків сучасної банківської системи та виявлення недоліків системи ризик-менеджменту банківських установ України в умовах фінансово-економічної та політичної нестабільності.

Виклад основного матеріалу. Ризик є складовою банківської діяльності, оскільки для неї, як і для будь-якої фінансово-економічної діяльності, характерним є високий рівень залежності прийняття управлінських рішень від значної кількості факторів та дій контрагентів, котрі важко передбачити з необхідною точністю. Фактично кожній з банківських послуг характерним є один або кілька ризиків: кредитування та відкриття депозитів, інвестування капіталу в цінні папери, факторинг, лізинг. Щодня банком здійснюються як активні, так і пасивні операції, внаслідок яких виникають специфічні банківські ризики – незбалансованої ліквідності, операційного розриву. Крім того з ризиками пов'язана діяльність структурних підрозділів банку, застосування інформаційно-комунікаційних систем, функціонування служб контролю, вивчення ринку та ін. Також банківську діяльність супроводжують політичні та економічні ризики: невідповідність вимогам державного регулювання, обов'язковість виконання вказівок законодавця, контроль за банківською сферою спеціалізованими органами державного нагляду.

У сучасній науковій літературі подаються різні визначення банківських ризиків. Так, Л. Примостка [2, с. 38] розглядає ризик як ймовірність недоотримання доходів або зменшення ринкової вартості капіталу банку внаслідок несприятливого впливу зовнішніх чи внутрішніх чинників. Згідно Л. Бондаренка [4, с. 8], ризик являє собою можливість прийняття раціонального чи нераціонального управлінського рішення, в рамках якого можна дати вірогідну кількісну і/або якісну оцінку дії факторів і, як наслідок, отримати один з трьох економічних результатів: позитивний (прибуток), нульовий або негативний (збиток). В. Подчесова [8, с. 968] підкреслює, що банківські ризики відображають невизначеність, пов'язану з проявом конкурентної боротьби як між банками, так й між іншими учасниками ринку, що відбивається на сталості руху фінансових потоків та зміні обсягів фінансових ресурсів банку. За дослідженням А. Єпіфанова, Т. Васильєвої, С. Козьменка [3, с. 25] банківський ризик – це кількісно оцінена ймовірність невідповідності обсягових, просторових та часових параметрів фінансових потоків банку очікуваним, яка формується у результаті цілеспрямованої дії або бездіяльності зацікавлених суб'єктів економічних відносин, що відбивається на зміні його фінансового стану та динаміки розвитку. Національний банк визначає банківський ризик за його впливом на капітал і надходження, а саме як ймовірність того, що події, очікувані або неочікувані, можуть мати негативний вплив на капітал та/або надходження банку [1]. На нашу думку, під ризиками варто розуміти настання або ймовірність настання ряду несприятливих подій, які можуть спричинити збитки у вигляді втрати або знецінення активів банку, додаткових витрат, банкрутство, або ж упущену вигоду у вигляді прибутку.

Банківські ризики являють собою цілісну систему, кількісний і якісний склад якої динамічно змінюється. Це обумовлює потребу в комплексній класифікації ризиків банківської діяльності.

Проблематика та методологія ризиків банківської діяльності широко досліджуються зарубіжними науковцями. Основні документи, якими керуються ризик-менеджери західних банків, розробляються Базельським комітетом по банківському нагляду (Basle Committee on Banking Supervision). Такими, що найбільш повно класифікують ризики, є «Основні положення з управ-

© Швець Н. Р., Юшкалюк А. А., 2015

ління ризиками деривативів» (Risk Management Guidelines for Derivatives) [7, с. 247]. Ці положення відображають стандартні підходи західних банкірів до класифікації банківських ризиків. В них виділені такі види ризиків:

– кредитний ризик, який визначається як ризик того, що контрагент не буде здійснювати виплати за своїми зобов'язаннями;

– ринковий ризик, включаючи валютний, фондовий та відсотковий (в ряді випадків виділяються окремо), який визначається як ризик для фінансового стану банку, що виникає внаслідок негативних змін в рівнях чи мінливості ринкових цін;

– ризик втрати ліквідності, який включає ризик, пов'язаний із ліквідністю специфічних ринкових продуктів, та ризик загального неплатежу;

– операційний ризик, який визначається як ризик того, що недоліки інформаційних систем чи внутрішнього контролю призведуть до непередбачуваних втрат;

– юридичний (правовий) ризик, який визначається як ризик того, що контракти не матимуть юридичної сили або будуть складені некоректно.

Всі ці ризики включають в себе ряд інших ризиків, а саме: операційний ризик – ризик обману, ризик аварій, ризик стихійних лих; кредитний ризик – ризик неповернення основної суми кредиту, ризик позичальника; ринковий ризик – процентний ризик, валютний ризик та ін.

Проте окремим країнам притаманна своя класифікація ризиків та їх відокремлення. Так, Національний банк України виділяє аж дев'ять категорій ризиків [1]: кредитний ризик; ризик ліквідності; ризик зміни процентної ставки; ринковий ризик; валютний ризик; операційно-технологічний ризик; ризик репутації; юридичний ризик; стратегічний ризик.

Як ми бачимо, в міжнародній практиці управління банківськими ризиками менеджмент банку намагається об'єднати декілька ризиків в одне ціле для дослідження їх комплексного впливу на банківську установу. На нашу думку, надмірне ускладнення ієрархії банківських ризиків призводить до неможливості виконання такою класифікацією своєї основної функції – створення умов для ефективного ризик-менеджменту.

По мірі еволюції самих ризиків відбувався і розвиток ризик-менеджменту, який є необхідним практично в будь-якій діяльності, а особливо в банківській. Ризик-менеджмент можна розглядати як цілеспрямовану дію на розвиток банківської діяльності та мінімізацію збитків, які пов'язані з різноманітними ризиками, що супроводжують банківську діяльність [6, с. 164]. Управління ризиками – це процес, за допомогою якого банк виявляє (ідентифікує) ризики, проводить оцінку їх величини, здійснює їх моніторинг і контролює свої ризикові позиції, а також враховує взаємозв'язки між різними категоріями (видами) ризиків [1].

Як свідчить міжнародна практика, ефективна система ризик-менеджменту приносить для банку ряд переваг, а саме: підвищує якість стратегічного планування; дозволяє уникати вартісних несподіванок; поліпшує ефективність роботи комерційного банку; дає змогу оптимально використовувати ресурси; сприяє більшій відкритості діяльності керівництва і покращує комунікації; забезпечує вище керівництво стислим оглядом головних ризиків та інформацією про ресурси, що виділені для впливу на високі ризики; надає менеджерам ефективну і послідовну методологію вивчення ризиків; удосконалює ведення обліку; орієнтує топ-менеджмент на використання факторів ризик-можливостей з метою підвищення вартості банку [5, с. 189].

На нашу думку, важливим елементом такої моделі має стати інтегральний показник ризику банку, оскільки досить часто зустрічається спільна і одночасна дія сукупності окремих банківських ризиків та формування внаслідок цього певного сумісного ризик-ефекту у вигляді адитивної або мультиплікативної суперпозиції окремих різновидів банківських ризиків. Так, наявність множини банківських ризиків з погляду розвитку банківської діяльності зумовлює можливість зростання загального обсягу очікуваних втрат під впливом ефекту взаємовпливу окремих ризик-подій. Отже, накладання ризик-подій та їх взаємний вплив обумовлюють кумулятивний ріст втрат банку. Як наслідок, доцільною є розробка інтегрального ризику, який б враховував взаємний вплив окремих ризик-подій.

Далі спробуємо окреслити фактори ризиків, сукупність яких утворила критичну масу і спричинила формування кризового поля в банківському секторі та на фінансовому ринку України в цілому:

– знецінення національної валюти і дестабілізація курсу гривні виявилися у вигляді стрімкої, обвальної девальвації гривні. В Україні в період з лютого 2014 р. по червень 2015 р. гривня девальвувала на 163.8%: від 7.99 грн. до 21.08 грн. за 1 дол. США. Через застосування НБУ низки інструментів для врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України відбулось зменшення міжнародних резервів Національного банку України. Процес зменшення міжнародних резервів Нацбанку України триває від серпня 2008 р. (тоді їх обсяг досягав найбільшої відмітки у 38062 млн. дол. США.) і дотепер. На 1 червня 2015 р. міжнародні резерви НБУ становили 9918 млн. дол. США [9]. Так, НБУ дедалі важче виходити на міжбанківський валютний ринок і підтримувати курс гривні. Ситуація ускладнюється ще й тим, що структура золотовалютних запасів Нацбанку погіршується. Хоч реальна інформація щодо складу та якості міжнародних резервів є закритою, можна припустити, що активи, у яких НБУ тримає більшу частину цих резервів, не мають достатньої ліквідності. Відповідно, це створює ще більші проблеми відносно можливості НБУ гарантувати стабільний курс гривні, не кажучи вже про те, щоб його зміцнити;

– високий рівень інфляції. Базова інфляція в травні 2015 р. сповільнилася другий місяць поспіль – до 1.9% (46.5% у річному вимірі), за вирахуванням сезонного чинника була найнижчою за останні дев'ять місяців – 1.5% [9]. Зниження інфляційного тиску було обумовлено стабілізацією ситуації на валютному ринку, яка супроводжувалася укріпленням курсу гривні до долара США протягом березня – травня 2015 р. (середньозважений курс на міжбанківському ринку за цей період ревальвував на 15.5%). У результаті суттєво зменшився вплив відкладених ефектів лютневої девальвації, та спостерігалося зниження цін на товари, які швидко реагують на курсові коливання (автомобілі, окремі види палива, побутової техніки та фармацевтичної продукції). Індекс цін виробників у травні знизився на 0.4%, зростання ІЦВ у річному вимірі сповільнилося до 42.0% [9]. Незважаючи на незначне сповільнення інфляції, банківській системі все ще притаманний високий ризик інфляції, який має значний вплив на систему ціноутворення банківських послуг та вартість банківських активів і акціонерного капіталу банків;

– низька якість банківських активів, включаючи значний обсяг і питому вагу простроченої заборгованості. Так, активи банків України станом на 1 травня 2015 р. склали 1348.3 млрд. грн. (станом на 1 січня 2015 р. – 1316.8 млрд. грн.) [9].

У порівнянні із квітнем 2015 р. знизились на 92.1 млрд. грн., або на 6.4%. Відповідно, структура загальних активів на 1 травня 2015 р. є такою: високоліквідні активи – 9.8%; вкладення в цінні папери – 10.5%; кредитні операції – 64.7%; інші активи 15%. Відбулося значне скорочення наданих кредитів. Станом на 1 червня 2015р. кредити надані в національній валюті зменшилися на 2.8% (з початку року – на 8.1%) – до 499.2 млрд. грн., а кредити в іноземній валюті скоротилися за місяць на 1.5% (з початку року – на 8.7%) – до 27.4 млрд. дол. США (у доларовому еквіваленті) [9]. Значне погіршення якості кредитного портфелю банків України зумовлене зростанням частки проблемних кредитів (станом на 1 травня 2015 р. – 18.1%, або 194.4 млрд. грн. [9]) у сукупному обсязі кредитів. Унаслідок зростання рівня негативно класифікованої заборгованості банки змушені були створювати значні резерви за активними операціями (станом на 1 травня 2015 р. – 311.4 млрд. грн. [9]), що неминуче негативно вплинуло на рівень капіталізації банківських установ. В умовах зниження рівня капіталізації та зростання ризику ліквідності банки мають високий кредитний ризик, причиною зростання якого є ліберальні підходи банків до оцінки платоспроможності позичальників, формуванні резервів на покриття кредитних ризиків та відсутність забезпечення ефективної роботи з проблемними активами;

– значне зниження обсягу високоліквідних коштів, зниження нормативів ліквідності та зростання кількості їх порушень. Незначний обсяг високоліквідних коштів підвищує ризик ліквідності і може створити загрозу щодо своєчасного виконання банками своїх зобов'язань перед вкладниками і кредиторами. За І квартал 2015 р. спостерігалося істотне погіршення платоспроможності значної кількості банків, що було спровоковане перш за все відтоком депозитів (рівень недовіри до вітчизняних банків зараз перевищує 90%) і зниженням ліквідності робочих активів. Станом на 1 червня 2015 р. обсяг депозитів, залучених в національній валюті, збільшився на 0.1% (з початку року зменшився на 4.9%) – до 348.1 млрд. грн., а депозити в іноземній валюті за місяць знизилися на 3.0% (з початку року – на 17.9%) – до 16.0 млрд. дол. США (у доларовому еквіваленті) [9]. Незважаючи на скорочення обсягу депозитів протягом року, зобов'язання банків України станом на 1 травня 2015 р. зросли на 7.67% і склали 1258.5 млрд. грн. (на 1 січня 2015 р. – 1168.8 млрд. грн.) [9]. Зростання співвідношення наданих кредитів до депозитів клієнтів та зростання розбалансованості активів і пасивів за строками, високі концентрації за активними і пасивними операціями, незабезпечення ефективного управління активами і пасивами, використання коротких ресурсів для надання довгострокових кредитів, що, у свою чергу, призвело до дефіциту ліквідності та зростання ризиків;

– розмір власного капіталу. Чим він більший, тим банк стійкіший і тим більші ризики він готовий прийняти. Великий розмір власного капіталу банку говорить про фінансову стійкість банку і про наміри власників розвивати грошово-кредитну установу, і, навпаки, зменшення такого капіталу говорить про плани банку скоротити свою діяльність або втратити стабільність. Так, станом на 1 травня 2015 р. капітал банків України склав 89.8 млрд. грн., або 6.6% пасивів банків (на початок року – 148 млрд. грн.). Статутний капітал банків склав 197.9 млрд. грн. Регулятивний капітал знизився на 87.9 млрд. грн., або на 46.5% – до 100.9 млрд. грн. (на початок року – 188.9 млрд. грн.). Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу впав на 7.76 в. п. – до 7.84% [9];

– низький рівень доходів банків та високі витрати. Так, доходи банків станом на 1 травня 2015 р. порівняно з 1 січня 2015 р. скоротились на 55.7% – до 93 млрд. грн., витрати, в свою чергу, скоротились на 33.2% – до 175.6 млрд. грн. За підсумками І кварталу 2015 р. фінансовий результат банківської системи України був від'ємний, загальний збиток склав 80.9 млрд. грн. (80% з них було сформовано неплатоспроможними банками). Станом на 1 травня 2015 р. загальний збиток склав 82.6 млрд. грн. [9]. Від'ємний фінансовий результат банків сформувався насамперед за рахунок суттєвих обсягів відрахувань у резерви на можливі втрати від активних операцій (у загальному обсязі витрат відрахування в резерви склали 72.2%), зокрема, за кредитами позичальників, платоспроможність яких погіршилася;

– недосконале корпоративне управління, у тому числі: неефективний розподіл обов'язків, розмежування повноважень, організація внутрішньобанківських перевірок та значні спекуляції інсайдерів; відсутність ефективного управління адміністративними, процентними, іншими операційними витратами та підтримки показників рентабельності діяльності на достатньому рівні; недотримання нормативних вимог НБУ та банківського законодавства та багато інших факторів сформували кризове поле в банківському секторі.

Своєчасне попередження цих ризиків, правильне оцінювання й управління ними дало б змогу уникнути або значно зменшити неминучі втрати, які виникли у банківській діяльності за сучасних умов фінансово-економічної та політичної нестабільності. Високі ризики банківської діяльності в Україні, які мають системний характер, зумовлюють необхідність накопичення банками додаткових обсягів капіталу й резервів та стримують відновлення кредитування, збільшують відтік депозитів, перешкоджають відновленню дохідності банківської діяльності, що гальмує вихід банківської системи із кризового стану.

Ризик-менеджмент, як мобільний напрямок банківської діяльності, повинен адекватно відповідати на сучасні тенденції розвитку у банківській сфері, бути готовим протистояти кризі, адаптуватися до зміни зовнішніх та внутрішніх ризиків або виникненню нових, слугувати своєрідним механізмом захисту інтересів банку та необхідною умовою для вибору оптимальних фінансових рішень.

Українській банківській системі притаманний ряд проблем банківського ризик-менеджменту, вирішення яких сприятиме підвищенню конкурентоздатності українських банків і створенню в країні банківської системи світового рівня. Такими проблемами є:

– відсутність розвинутої інфраструктури ризик-менеджменту (тобто інститутів та інструментів для управління банківськими ризиками), чітко налагодженого організаційного забезпечення ризик-менеджменту та розподілу функцій, обов'язків, повноважень та відповідальності з управління ризиками;

– проблеми формалізації методології та технологій управління ризиками;

– відсутність раціональної системи внутрішньобанківських нормативних документів щодо ризик-менеджменту;

– ненадійність механізмів хеджування і страхування ризиків, а також проблеми формування банківських резервів;

– необґрунтованість політики банку в частині врахування ризиків при розробці цінової та гро-

шово-кредитної політики, формуванні структури капіталу;

– нездатність багатьох банків забезпечити оптимальне співвідношення між дохідністю банківських операцій та їх ризиковістю, ефективного управління адміністративними, процентними, іншими операційними витратами і, як наслідок, відсутність прибуткової діяльності та підтримки показників рентабельності діяльності на достатньому рівні;

– відсутність та недостатня ефективність функціонування служб внутрішнього контролю ризик-менеджменту, який дозволяє забезпечити ефективність та законність банківських операцій, точність і достовірність інформації, необхідної ризик-менеджерам для ефективного управління ризиками банку та точного і швидкого прийняття управлінських рішень;

– недостатній рівень інформаційного забезпечення у банківській діяльності – незадовільне забезпечення банку оперативною і достатньою інформацією, новими методами її опрацювання, щоб своєчасно вживати необхідних організаційних та фінансових заходів щодо забезпечення стабільності, надійності кредитної установи під час управління ризиками;

– відсутність інтегральної системи ризик-менеджменту, яка б забезпечувала надійний процес виявлення, оцінки, контролю та моніторингу всіх видів ризику (з урахуванням їхнього взаємного впливу), як на рівні установи в цілому, так і на рівні окремих підрозділів.

Як ми бачимо, в умовах посилення ролі та зростання соціальної спрямованості банківської системи постає необхідність у імплементації інноваційних підходів щодо подальшого розвитку українського ризик-менеджменту та застосування нагальних заходів для вирішення даних проблем. Нинішня ситуація на фінансовому ринку свідчить про загальне погіршення стану банківської системи та скорочення масштабів банківської діяльності (станом на 1 травня 2015 р. в Україні здійснюють діяльність 145 банків, 41 банк знаходиться на стадії ліквідації), що, у свою чергу, приводить до негативних наслідків для економіки України в цілому.

Висновки і пропозиції. Дані проблеми, які стоять перед ризик-менеджментом українських банків, не є неподоланними. Вони потребують лише формалізації і цілеспрямованої роботи як наглядових органів, так і самих банківських установ. Сучасний ризик-менеджмент повинен адекватно відповідати на сучасні тенденції розвитку у банківській сфері, бути готовим протистояти фінансово-економічній та політичній кризам, адаптуватися до майбутніх змін, слугувати своєрідним механізмом захисту як інтересів банку, так і інтересів його клієнтів. Тільки високий професіоналізм і накопичений практичний досвід зарубіжних країн дозволять ризик-менеджерам вирішити усі нагальні і передбачити майбутні проблеми банківської діяльності, сформувати повноцінну банківську систему, яка буде здійснювати сприяння активному ринковому розвитку економіки України.

Список літератури:

1. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках : постанова Правління Національного банку України від 02.08.2004 р. № 361 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1045.5945.0.
2. Примостка Л.О., Чуб П.М., Карчева Г.Т. та ін. Управління банківськими ризиками : [навч. посіб.] / [Л.О. Примостка, П.М. Чуб, Г.Т. Карчева та ін.] ; за заг. ред. д. е. н., проф. Л.О. Примостки. – К. : КНЕУ, 2007. – 600 с.
3. Єпіфанов А.О., Васильєва Т.А., Козьменко С.М. та ін. Управління ризиками банків : [монографія] : у 2-х т. Т. 1 : Управління ризиками базових банківських операцій / [А.О. Єпіфанов, Т.А. Васильєва, С.М. Козьменко та ін.] ; за ред. д. е. н., проф. А.О. Єпіфанова і д. е. н., проф. Т.А. Васильєвої. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – 283 с.
4. Бондаренко Л.А. Ризик-менеджмент кредитної діяльності комерційного банку : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Л.А. Бондаренко. – К. : КНЕУ, 2007. – 23 с.
5. Кльоба В.Л. Вдосконалення ризик-менеджменту комерційного банку / В.Л. Кльоба // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19. – С. 187–196.
6. Кузьмак О.М. Ефективна система ризик-менеджменту як дієвий засіб забезпечення стійкості банківських установ / О.М. Кузьмак // Вісник Хмельниц. нац. ун-ту. Серія «Економічни науки». – 2011. – № 2. – Т. 2. – С. 164–166.
7. Павлович Ю.В. Види ризиків комерційного банку та удосконалення їх класифікації / Ю.В. Павлович // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць Української академії банківської справи Національного банку України. – Суми, 2005. – Т. 13. – С. 247–253.
8. Подчесова В.Ю. Управління кредитними ризиками та шляхи їх мінімізації / В.Ю. Подчесова // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2005. – Вип. 205. – Т. 4. – С. 967–972.
9. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua.

Швец Н. Р.
Юшкалюк А. А.
Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича

БАНКОВСКИЙ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ПОЛИТИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

Резюме

Рассмотрены общие вопросы определения сущности экономической категории «риск», исследуются теоретические и практические аспекты функционирования системы риск-менеджмента банков. Обнаружено, что важным элементом эффективной системы риск-менеджмента должен стать интегральный показатель риска банка, учитывающего взаимное влияние отдельных риск-событий на эффективность деятельности банковского учреждения. Особое внимание уделяется анализу макрорисков на уровне функционирования банковской системы Украины в целом и выявление недостатков системы риск-менеджмента банковских учреждений Украины на мезоуровне.

Ключевые слова: банковская система, риски, интегральный риск, риск-менеджмент, факторы риска, проблемы банковского риск-менеджмента.

Shvez N. R.
Yushkaliuk A. A.
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

BANKING RISK MANAGEMENT IS IN THE CONDITIONS OF FINANCIAL, ECONOMIC AND POLITICAL INSTABILITY IN UKRAINE

Summary
The article discusses the general issues of definition of the economic category essence «risks», examines the theoretical and practical aspects of the system functioning of risk management in banks. It is revealed that an important element of an effective system of risk management must become an integrated indicator of bank risk, which would take into account the mutual influence of individual risk events on the efficiency of banking institutions. Special attention is paid to the analysis of macro risks on the level of functioning of the banking system of Ukraine in general and the identification of deficiencies in the risk management system of banking institutions in Ukraine at the meso-level.
Keywords: banking system, risk, integrated risk, risk management, risk factors, problems in the banking risk management.

УДК 368.023.1:330.322.3

Шевченко В. І.
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

СКЛАДОВІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Досліджено особливості формування інвестиційної стратегії страхових компаній у розвинутих країнах світу та в Україні. Зроблено висновок, що в розвинутих країнах страхові компанії беруть досить активну участь у функціонуванні ринку капіталу, проте в Україні вони майже не приймають участі в цих процесах.
Ключові слова: страхування, страховий ринок, інвестиційний портфель, стратегія, фінансовий ринок, цінні папери.

Постановка проблеми. В розвинених країнах (США, Великобританія, Німеччина) і деяких країнах, що розвиваються (Китай, Індія), страхові компанії є лідерами небанківського інституційного інвестування завдяки акумулюванню значних обсягів інвестиційних ресурсів в процесі надання страхових послуг. На частку страхового сектора в розвинених країнах світу припадає більше половини всіх інвестицій, наприклад, у Великобританії ця цифра сягає 53%.

Необхідність інвестування капіталу в дозволені законодавством активи зумовлена самою специфікою страхування, адже страховики зобов'язані здійснити збереження та нагромадження акумульованих коштів протягом тривалого періоду часу. Джерелами інвестиційних ресурсів страховиків є кошти страхових резервів та їх власний капітал, в складі якого основне місце займають статутний капітал і прибуток. Зважена інвестиційна політика страхових компаній виправдовує себе, особливо під час економічної нестабільності. Починаючи з 2008 р., багато банків світу або були націоналізовані державою, або взагалі припинили своє існування, тоді як жодна з великих страхових компаній не зазнала суттєвих втрат.

Як свідчить світовий досвід, інвестиційна діяльність є вагомою складовою операцій, здійснюваних страховими компаніями [1]. З одного боку, вони самі здатні виконувати функції інституціональних інвесторів, мобілізуючи значну частину фінансових коштів юридичних і фізичних осіб та спрямовуючи їх на різні види інвестицій. З іншого боку, за допомогою відповідних інструментів такі компанії здатні забезпечити стимулювання інвестиційної активності через здійснення процедур по страхуванню різних зобов'язань.

Аналіз діяльності українських страховиків на фінансовому ринку свідчить про їх слабкий вплив на інвестиційний процес в країні. Інвестиційна складова у вітчизняних страховиків не є пріоритетною сферою діяльності на фінансовому ринку. Питома вага загальних активів страхових компаній в ВВП України на початок 2014 р. становила лише 4,6%, тоді як в розвинутих країнах світу цей показник сягає 8–12% [2]. Недостатній розвиток страхування в Україні обмежує інвестиційний потенціал страхових компаній та їх роль в фінансуванні економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна кількість наукових робіт присвячена проблемам формування інвестиційної діяльності страхових компаній. Значний внесок у вивчення цього питання зробили такі дослідники, як В.Д. Базилевич, А.В. Василенко, І.Ю. Герасимова, С.С. Осадець, Р. Пікус [3], І.М. Цуркан [1], С. Черкасова [2] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на певну кількість досліджень, недостатньо уваги приділено такому аспекту, як інвестиційні стратегії страхових компаній країн з розвиненою економікою, що потребує подальших досліджень.

Метою статті є дослідження різноманітних аспектів формування інвестиційної стратегії страховими компаніями розвинутих країн світу та визначення факторів, що обумовлюють слабку ефективність інвестиційної діяльності страхових компаній України.

Виклад основного матеріалу. Страховики є інституціональними інвесторами, які акумулюють значні фінансові ресурси, тому страховий сектор є досить важливим для розвитку економіки будь-якої країни. Принципова відмінність процесу реалізації страхової послуги від аналогічного процесу в інших видах підприємництва полягає в тому, що звичайне підприємство спочатку здійснює певні вкладення в організацію виробництва

© Шевченко В. І., 2015

товарів (послуг) та отримує оплату від споживачів після того, як послуга вже фактично надана або товар став власністю покупця, тоді як в страхуванні ситуація зворотна. Клієнт фактично авансує страховика, тому що страховий внесок, який представляє для страхувальника оплату за страхову послугу, сплачується зазвичай на початку терміну дії договору страхування. Реалізація ж страхової послуги з боку страховика може здійснюватися протягом тривалого часу.

Зазначена особливість реалізації страхової послуги дозволяє сформулювати два важливих висновки. Перший – характер руху фінансових ресурсів у страхуванні веде до того, що в розпорядженні страховика протягом деякого терміну виявляються тимчасово вільні від зобов'язань кошти, які можуть бути інвестовані в цілях отримання додаткового доходу. Другий – інвестування страховиком таких тимчасово вільних коштів має досить жорстко регулюватися з боку держави, оскільки страхувальники об'єктивно позбавлені можливості контролювати, наскільки ефективно страхова компанія розпоряджається наданими їй коштами і чи не поставить вона під загрозу виконання зобов'язань за договорами страхування.

Страховики у своїй інвестиційній діяльності при управлінні коштами страхових резервів повинні забезпечувати високу рентабельність вкладень, що дозволяє зберегти реальну вартість вкладених коштів протягом часу інвестування, і в разі необхідності мати можливість легко і швидко реалізувати розміщені активи.

Фінансових інструментів для інвестування страхових резервів багато: банківські депозити, цінні папери, різні інвестиційні проекти. Проте банківські депозити при досить високій надійності вкладень забезпечують порівняно низький дохід, а в ряді випадків цей дохід навіть не перевищує інфляцію. Фондовий ринок при успішному розвитку подій може забезпечити більш високий відсоток доходу, але в той же час підвищується і ризик втрат. Інвестиційні проекти часто відрізняються непрозорістю, досить тривалим періодом окупності.

Концентрація страховиками у своїх руках значних фінансових ресурсів робить страхування найважливішим чинником розвитку економіки шляхом активної інвестиційної політики, перетворюючи пасивні грошові кошти, отримані від страхувальників, в активний капітал, діючий на ринку.

У західноєвропейських країнах, де розвинений страховий ринок існує з кінця XVIII – початку XIX ст., у деяких компаній в результаті успішної діяльності протягом багатьох десятиліть накопичився досить значний обсяг коштів, який в десятки, а то й в сотні разів перевищує щорічний прибуток від власної страхової діяльності. У зв'язку з цим пріоритетним напрямком підвищення власної прибутковості для таких компаній є не розширення страхового ринку, а ефективне управління своїми інвестиціями.

Законодавство більшості розвинутих економік світу не висуває обмежень до розміру активів, що приймаються на покриття страхових резервів зі страхування, але існують певні нормативи інвестиційних вкладень страховиків (табл. 1).

Основними принципами розміщення страхових резервів в світі є надійність та прибутковість. Надійність означає, що вкладення здійснюються у стабільні підприємства. Прибутковість забезпечує поточні грошові потоки.

Відновлення економіки розвинених країн світу після світової фінансової кризи 2008 р. і, як наслідок, зниження прибутковості багатьох боргових інструментів, включаючи облігації, змушують страхові компанії вкладатися в ризиковані активи, такі як акції. Враховуючи те, що в розпорядженні страховиків зосереджені величезні запаси ліквідності, зміна їх інвестиційної стратегії може викликати коливання на фондовому ринку. Так, одна з найбільших перестрахових компаній світу Swiss Re заявила про намір суттєво переглянути свій інвестиційний портфель. Протягом найближчих років Swiss Re збільшить частку інвестицій в акціонерний капітал компаній у своєму портфелі з 1 до 4%. В абсолютних величинах мова йде про додаткові вливання у фондовий ринок у розмірі приблизно 4,5 млрд. дол. [4]

На сьогоднішній день під управлінням страхових компаній світу перебувають активи на суму понад 22 трлн. дол., тому найменша зміна в структурі їх інвестиційних портфелів здатна значно вплинути на фінансові ринки, адже 1% від 22 трлн. дол. – це вже 220 млрд. Незабаром ринки відчують значне зростання через приплив нових коштів, оскільки все більше страховиків заявляють про готовність активно вкладати кошти в акції.

Однією з провідних сучасних тенденцій є те, що страхові компанії, які традиційно вкладають до 85% своїх активів у фінансові інструменти з фіксованою прибутковістю, вперше за останні роки почали збільшувати свої інвестиції в акції. Подібну тенденцію підтверджують і представники найбільших керуючих компаній, що розпоряджаються коштами страховиків, – BlackRock і Deutsche Asset Management. Кожна з них має під управлінням понад 205 млрд. дол. До кризи багато компаній тримали до 5% коштів у акціях, потім цей показник знизився до 2–3%. Сьогодні страховий бізнес знову нарощує цю частку до колишніх 5% [4].

Подібні зміни в інвестиційній політиці багатьох страхових компаній пояснюються тим, що облігації

Таблиця 1

Нормативи інвестиційних вкладень страхових компаній в деяких країнах світу, % [3, с. 9]

Вид активу	Німеччина	Франція	Великобританія	США
Державні цінні папери суб'єктів Федерації та муніципальні цінні папери	<30%	<65%	<2%	<49%
Державні цінні папери	-	-	-	-
Інвестиційні паї	-	-	-	-
Банківські вклади (депозити)	-	-	-	-
Розрахунковий рахунок	-	-	<1%	<1%
Акції та облігації акціонерних товариств	-	-	-	<4%
Право участі на частку в статутному капіталі	-	-	<60%	-
Житлові сертифікати	-	-	<2%	<17%
Нерухомість	<25%	<40%	<20%	<17%
Валютні цінності	-	-	-	-
Позики	<10%	<50%	<2%	<4%

перестали приносити бажаний дохід. Папери fixed income вже не відповідають вимогам багатьох страхових компаній щодо прибутковості, що змушує їх звертати увагу на більш ризиковані інвестиції. Ставка по тридцятирічних казначейських облігаціях ледь перевищує 4,5%, а прибутковість багатьох корпоративних бондів надійних позичальників дещо нижче, ніж у деяких державних облігацій.

Світова практика свідчить, що інвестиції страхових компаній оказують стабілізуючий вплив на економіку і фондовий ринок країни, при цьому найбільший інвестиційний ресурс мають компанії зі страхування життя, де значну частину коштів складають довгострокові договори на 10–15 років. Наприклад, в США біля 30% довгострокових позик припадає на кошти страховиків, які здійснюють страхування життя. У Великобританії на долю таких компаній припадає біля 80% всіх інвестицій страховиків [5, с. 113].

Структура інвестицій страхових компаній в різних країнах світу розрізняється. В США більша частка активів (біля 60%) припадає на корпоративні акції і облігації. Американські страхові компанії спрямовують основні капітальні потоки в такі галузі економіки: хімічна, нафтова, нафтопереробна, електронна, машинобудівна. У США поширилася практика надання страховиками промисловим транснаціональним корпораціям інвестиційних кредитів строком на 15–20 років. У Франції більша частка коштів вкладається у державні і корпоративні облігації (70 і 22% відповідно). В Німеччині структура інвестицій виглядає наступним чином: державні і корпоративні облігації – 12%, акції – 23%, надані позики та інші боргові зобов'язання – 45,5%. У Великобританії 68,2% активів страхових компаній розміщені в акціях й інших цінних паперах (комерційні векселя, казначейські векселя, депозитні сертифікати) зі змінним прибутком [5, с. 113].

Вищезазначені відмінності в структурах інвестиційних портфелів страховиків різних країн пов'язані з особливостями розвитку національних фінансових ринків. Крім того, зміна структури інвестиційного портфеля страховиків в значній мірі залежить від ринкових умов. В умовах фінансової кризи частка боргових цінних паперів в інвестиційному портфелі зростає, в період економічного зростання підвищується частка акцій та інших цінних паперів зі змінною прибутковістю.

Важливою тенденцією розвитку інвестиційних процесів у світі є дедалі частіше вкладання коштів страхових компаній в альтернативні фінансові інструменти, а саме: хедж-фонди, фонди прямих інвестицій, біржові товари, активи компаній країн, що розвиваються тощо. Вибір альтернативних напрямів для інвестування зумовлений бажанням отримати потенційно вищу доходність, диверсифікувати структуру інвестиційного портфеля та захистити активи від інфляційного ризику.

За оцінкою експертів, страховий бізнес України як і раніше не рентабельний внаслідок скорочення ринку та посилення недобросовісної конкуренції (високий розмір комісій і низькі тарифи). На ринку присутні приховані банкрути (у більшості страховики недокапіталізовані), а відпрацьовані схеми банкрутства страховика тільки підсилюють кризові явища на ринку. При цьому спостерігається низький рівень входження в бізнес (60 тис. дол.), що відштовхує портфельних інвесторів і знижує попит з боку клієнтів [6].

У 2014 р. на страховому ринку України практично одночасно матеріалізувалися кілька серйозних ризиків: революційна зміна влади, окупація частини території і антитерористична операція на сході країни, де вже неможливо вести страхову діяльність (близько 25% страхового бізнесу), девальвація гривні (більше 300%), інфляція (понад 25%), відплив з банків близько 30% депозитів фізичних осіб і загальне погіршення ділової активності підприємств.

Сьогодні, незважаючи на значну кількість страховиків, фактично на страховому ринку України основну частку страхових виплат (99%) забезпечують 100 страхових компаній ризикового страхування і 15 компаній зі страхування життя. Близько 200 страхових компаній знаходяться в замороженому стані (сукупно на них припадає менше 1% ринку) і навряд чи зможуть найближчим часом створити конкуренцію. За даними Національної комісії фінансових послуг, роль страхового ринку для розвитку економіки України в 2014 р. мала наступну структуру [6; 7].

Роль страхового ринку для бюджету країни:
- легалізація доходу – понад 30 тис. осіб;
- залучено в економіку іноземних інвестицій – 5 млрд. грн.;
- вкладено в державні цінні папери – 3,4 млрд. грн.;
- детінізація транспортної галузі та охорони здоров'я – 2,9 млрд. грн.;
- сплачено податків страховиками – 0,8 млрд. грн.;
- валютні надходження страховиків від експорту – 0,3 млрд. грн.

Роль страхового ринку для банків:
- обсяг застрахованих банківських ризиків – 450 млрд. грн.;
- розміщено на банківських рахунках – 11,8 млрд. грн.;
- отримано відсотків від банків – 0,9 млрд. грн.;
- сплачено агентської винагороди банкам – 1,1 млрд. грн.;
- оформлено банківських кредитів – 0,5 млрд. грн.

Роль страхового ринку для підприємств країни:
- вкладено в акції – 18 млрд. грн.;
- придбано облігацій ж 0,8 млрд. грн.;
- отримано фінансовий дохід – 1 млрд. грн.;
- відновлено комерційних авто – 1,2 млрд. грн.;
- відновлено майна – 0,3 млрд. грн.

Роль страхового ринку для населення:
- накопичувальне страхування життя – 554 тис. осіб;
- залучено довгострокових інвестицій – 5,2 млрд. грн.;
- відновлено приватних авто та майна – 1,7 млрд. грн.;
- оплата лікування – 1,2 млрд. грн.;
- отримано інвестиційний дохід – 455 млн. грн.

Аналіз структури консолідованого інвестиційного портфеля страхових компаній України свідчить про переважання вкладень в цінні папери, що відповідає практиці інвестування на розвинених страхових ринках. Питома вага вкладень вітчизняних страховиків в цінні папери коливалась від 39,4% в 2008 р. до 69,8% в 2012 р. До кінця 2014 р. зазначений показник знизився до 56%. Серед фондових цінностей стабільним попитом серед вітчизняних страховиків користуються акції (44,4% в 2014 р.); вкладення в облігації підприємств, навпаки, є незначними. Останніми роками в інвестиційних портфелях страхових організацій збільшились обсяги вкладень в державні цінні папери. Частка таких активів в консолідованому портфелі зросла з 1,1% в 2007 р. до 8,4% в 2014 р., що характеризує підвищення надійності інвестицій страховиків. Приблизно четверта частина активів, сформованих для представлення страхових резер-

вів, є вкладами на строкові депозитні рахунки банків [8].

Структура інвестиційного портфеля страхових організацій свідчить про опосередкований вплив їх інвестиційної діяльності на економічний розвиток країни шляхом розширення фінансування корпоративного сектора та збільшення кредитних ресурсів банків. Прямі інвестиції вітчизняних страхових компаній в розвиток економіки за напрямами, визначеними КМУ, залишаються незначними. Загальний обсяг таких інвестицій за підсумками 2014 р. склав лише 61,4 млн. грн., зменшившись у порівнянні з кризовим 2009 р. на 21,7% [8].

Сучасний розвиток інвестиційної діяльності страхових компаній в Україні, стримується як за рахунок проблем, які притаманні суто страховому ринку, так і тих, що знаходяться поза ним (табл. 2).

Висновки і пропозиції. Отже, інвестиційна діяльність страхових компаній має такі основні особливості:

1. Страховики в розвинених країнах завжди є одними з лідерів серед найбільших інвесторів (банки, страхові компанії та пенсійні фонди). Співвідношення зазначених трьох складових різняться по країнах, але їх склад завжди незмінний.

2. Страхова компанія розпоряджається двома видами інвестиційних ресурсів – власними коштами (не пов'язаними безпосередньо зі страховими зобов'язаннями і не носять випадковий характер) і коштами, що представляють страхові резерви (пов'язаними із зобов'язаннями за договорами страхування, які носять випадковий характер). Кожна із складових має свою специфіку та обмеження з точки зору можливості їх інвестування.

3. Інвестиційна діяльність страхових компаній досить жорстко регламентується з боку держави, особливо це стосується інвестування коштів, які є страховими резервами.

4. Для страхової компанії інвестиційна діяльність носить не основний, а допоміжний характер, хоча для страхових компаній, що займаються страхуванням життя, ця теза менш значуща. При цьому основна діяльність – страхова – накладає свої обмеження на інвестиційну діяльність.

Отже, одним з головних завдань інвестиційної політики страхових компаній є створення системи розміщення страхових резервів на основі фінансових інструментів, що дозволяють отримувати стабільну прибутковість за умов високої ліквідності таких інструментів з урахуванням диверсифікації системних і цінових ризиків.

Таблиця 2

Зовнішні та внутрішні загрози страхового ринку України [6]

Зовнішні загрози	Внутрішні загрози
Низькі темпи ринкової трансформації та реструктуризації реального сектора економіки	Недостатній рівень капіталізації страхових компаній
Слабкий та недостатньо прозорий фінансовий стан значної частини суб'єктів господарювання, низька платіжна дисципліна	Відсутність у страховиків ефективних механізмів та інструментів управління ризиками, планування та стратегії розвитку
Прояви адміністративного впливу з боку органів державної влади на діяльність окремих страховиків та їх об'єднання	Низька рентабельність страховиків через низьку якість активів, висока питома вага неприбуткових активів у загальних активах страховиків і невиправдано висока вартість ведення бізнесу
Недоліки податкового законодавства	Низький рівень страхового менеджменту і корпоративного управління
Слабкий розвиток інфраструктури ринку землі та нерухомості, законодавчі обмеження операцій на цих ринках	Недостатня ефективність страхового нагляду, зокрема, в частині нагляду на основі оцінки ризиків страхової діяльності
Проблеми захисту прав кредиторів, включаючи недоліки правозастосування	-

Список літератури:

1. Цуркан І.М. Інвестиційна діяльність страхових компаній у розвинених країнах світу на ринку цінних паперів / І.М. Цуркан, І.Ю. Герасимова // Економічний вісник. – 2013. – № 4. – С. 103–110.
2. Черкасова С. Тенденції розвитку інвестиційної діяльності вітчизняних страхових компаній / С. Черкасова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sophus.at.ua.
3. Пікус Р. Досвід інвестиційної діяльності зарубіжних страхових компаній / Р. Пікус, Д. Нестерова // Вісник Київського національного університету ім. Т.Шевченка. Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 3(156). – С. 6–11.
4. Басманов Е. Крупнейшие страховые компании мира наращивают доли акций в своих портфелях / Е. Басманов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ins-union.ru/rus/news/18/1122.
5. Коробейникова Е.В. Особенности реализации зарубежными страховщиками посреднических функций / Е.В. Коробейникова, Л.М. Садыкова // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2014. – № 8(118). – С. 111–115.
6. Залетов А. Страховая политика и стратегия ее формирования в условиях «идеального шторма» / А. Залетов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://forinsurer.com/public/15/04/14/4717.
7. Залєтов О. Страховий ринок України: стан та стратегія реформування / О. Залєтов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://forinsurer.com/files/file00545.pdf .
8. Аналітичні матеріали Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nfp.gov.ua.

Шевченко В. И.
Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

СОСТАВЛЯЮЩИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

Резюме
Исследованы особенности формирования инвестиционной стратегии страховых компаний в развитых странах и в Украине. Сделан вывод, что в развитых странах страховые компании принимают активное участие в функционировании и формировании рынка капитала, однако в Украине ситуация прямо противоположная.
Ключевые слова: страхование, страховой рынок, инвестиционный портфель, стратегия, финансовый рынок, ценные бумаги.

Шевченко В. И.
Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

COMPONENTS OF INVESTMENT STRATEGY INSURANCE COMPANIES

Summary
International experience shows that sustainable development, ensuring effective conditions for economic development, improved social security and welfare are only possible if the effective development of the insurance market as one of the main elements of the financial sector. The impact of insurance on the economic and social development of society is carried out within the respective investment policies of insurance companies. The features of formation of investment strategy of insurance companies in developed countries and in Ukraine. It is concluded that in developed countries insurance companies play a very active part in the functioning of capital markets, but in Ukraine it is almost not involved in these processes.
Keywords: insurance, insurance market, investments, investment strategy, financial market, securities.

УДК 33.025:[336.743:33.025.12]

Шелудько С. А.
Одеський національний економічний університет

ІНСТРУМЕНТИ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ: СКЛАД, КЛАСИФІКАЦІЯ, МЕТОДИ ЗАСТОСУВАННЯ

У статті розмежовано категорії «інструмент», «метод» і «механізм» регулювання. Визначено перелік інструментів валютного регулювання. На основі аналізу попередніх досліджень представлено власну класифікацію цих інструментів. Надано характеристику кожному інструменту та методам їх застосування.
Ключові слова: валютна політика, валютне регулювання, валютні обмеження, інструменти валютного регулювання, методи валютного регулювання.

Постановка проблеми. Економіка України наразі зазнає негативного впливу чергової хвилі економічної кризи, яка цього разу обтяжена ще і важким політичним становищем. Одним із найбільш суттєвих проявів кризи є стрімке падіння та наступні хаотичні коливання курсу гривні, тому недивно, що сьогодні економісти все частіше звертають свою увагу на оцінку ефективності валютного регулювання. Проте отримання адекватних результатів цих досліджень вимагає науково-обґрунтованої відповіді на питання: що ж саме є валютним регулюванням, що належить до інструментів валютного регулювання, та якими методами та завдяки яким механізмам ці інструменти впливають на валютні відносини?

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що цієї теми торкалася низка вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких варто назвати перш за все О.І. Береславську, О.В. Дзюблюка, Ф.О. Журавку, Л.М. Красавіну, В.М. Крашенінникова, В.І. Міщенко, А.М. Мороза, С.В. Науменкову, Л.М. Рябініну, М.І. Савлука. Втім, їх погляди на сутність, класифікацію, методи, а головне – склад інструментів валютного регулювання значно різняться, що вносить певний безлад у подальші дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Основною проблемою, яка має бути вирішена, є розмежування понять «інструменти валютного регулювання» і «методи валютного регулювання» (за допомогою яких інструменти діють). Крім того, необхідно визначити чіткі критерії, за якими певний інструмент може бути віднесений саме до інструментів валютного регулювання.

Мета статті. Головною метою статті є визначення складу інструментів валютного регулювання, розробка їх класифікації та характеристика методів їх застосування.

Виклад основного матеріалу. Деякі науковці розглядають наявність інструментів не у валютного регулювання, а у валютної (або валютно-курсової) політики [1, с. 138; 2, с. 33; 3, с. 279;], з чим важко погодитися, адже валютна політика є комплексом цілей (тобто, науковим обґрунтуванням ефективного і дієвого напрямку розвитку валютних відносин) [4, с. 95], які реалізуються завдяки валютному регулюванню як способу досягнення встановлених валютною політикою цілей, що здійснюється через використання інструментів регулювання.

Зазначимо, що у спеціалізованій літературі доволі часто відсутня чітка межа між інструментами, методами та механізмами регулювання, тому спершу необхідно визначити сутність цих трьох категорій. Інструмент – це знаряддя, що безпосередньо торкається об'єкта регулювання, метод – це прийом або спосіб використання цього інструменту, а механізм – це ланцюжок взаємопов'язаних дій і явищ, рух якого обумовлений (і є результатом) застосування інструменту. З цього випливає, що категорія «метод» підпорядковується категорії «інструмент» (і є його невід'ємним атрибутом), останній же, у свою чергу, підпорядкований категорії «механізм». Тобто кожен інструмент валютного регулювання має принаймні один метод (або спосіб) його застосування та активує певний механізм, що впливає на економічну дійсність.

Враховуючи вищевикладене, важко погодитися з тим, що до складу інструментів валютного регулювання можуть бути віднесені: дисконтна та девізна політика [3, с. 279], валютні інтервенції [2, с. 44; 3, с. 279; 5, с. 168], девальвація та ревальвація [3, с. 279; 6, с. 9], управління державними валютними фондами, зовнішніми державними запозиченнями [6, с. 9], облік та звітність по валютним операціям [7, с. 30]. Натомість, на наш погляд, серед інструментів валютного регулювання варто назвати валютні обмеження, облікову ставку, норму обов'язкового резервування, нормативи банківської діяльності, податки на операції з валют-

© Шелудько С. А., 2015

ними цінностями, режим валютного курсу, золотовалютні резерви та операції з цінними паперами уряду.

Дискусійним питанням, на наш погляд, є віднесення до інструментів валютного регулювання платіжного балансу, що є співвідношенням надходжень та платежів в іноземній валюті протягом одного дня (поточний платіжний баланс) або одного року (звітний платіжний баланс). Платіжний баланс складається з рахунку поточних операцій і рахунку операцій з капіталом. На валютний курс національних грошей справляє вплив саме щоденний стан поточного платіжного балансу з його незбалансованим сальдо, в той час як звітний платіжний баланс завжди є збалансованим завдяки рахунку операцій з капіталом, що врівноважує рахунок поточних операцій.

З одного боку, поточний платіжний баланс країни завжди впливає на валютний курс її національних грошей (тобто у цьому він подібний до інструментів валютного регулювання). Однак з того, що будь-який інструмент валютного регулювання завжди передбачає отримання заздалегідь прогнозованого результату його впливу на об'єкт, що регулюється, то навряд чи можна відносити платіжний баланс країни до інструментів валютного регулювання, бо ще й досі не існує чітко визначених, оперативних і дієвих методів впливу поточного платіжного балансу на валютний курс національних грошей країни.

В українському законодавстві відсутній юридично закріплений перелік інструментів валютного та грошово-кредитного регулювання, проте визначені заходи, що може використовувати Національний банк України (далі – НБУ) для здійснення валютного регулювання. Зокрема, серед таких заходів варто назвати здатність видання нормативно-правових актів (у т.ч. і щодо валютного регулювання); ліцензії на можливість виконання валютних операцій; контроль за діяльністю юридичних та фізичних осіб (резидентів та нерезидентів), які отримали ліцензію НБУ на здійснення валютних операцій; ліміти відкритої валютної позиції; порядок проведення обов'язкового продажу експортерами частки своїх надходжень в іноземній валюті, що підлягають такому продажу; зміну строків розрахунків за експортно-імпортними операціями; застосування мір відповідальності до юридичних та фізичних осіб (резидентів та нерезидентів) за порушення правил валютного регулювання і валютного контролю [8, ст. 44].

З усього переліченого безпосередньо до інструментів валютного регулювання належить встановлення лімітів валютної позиції, а також упровадження обов'язкового продажу експортерами частки своїх валютних надходжень і зміна строків зовнішніх розрахунків (два останніх заходи належать до валютних обмежень). Натомість такі важливі інструменти валютного (і грошово-кредитного) регулювання, як норма обов'язкового резервування, золотовалютні резерви та операції з цінними паперами законом віднесені до «засобів та методів» грошово-кредитної політики [8, ст. 25].

Разом з тим, якщо підходити до взаємозв'язку грошово-кредитного регулювання і грошово-кредитної політики з точки зору законодавства (адже «основними економічними засобами і методами грошово-кредитної політики є регулювання обсягу грошової маси» [8, ст. 25]), то грошово-кредитне регулювання є нічим іншим, як засобами та методами втілення до життя грошово-кредитної політики. З цього логічно випливає і те, що валютне регулювання є засобами та методами валютної політики, бо будь-яка валюта є, перш за все, національною грошовою одиницею країни, і тому валютна політика є складовою грошово-кредитної політики, а валютне регулювання – складовою грошово-кредитного регулювання. З цим загалом не можна не погодитись, адже це, власне, і відображує взаємозв'язок валютного регулювання з валютною політикою, хоча між ними існує ціла низка відмінностей [4, с. 95].

Сьогодні погляди вчених-економістів на класифікацію інструментів валютного регулювання відзначаються певним плюралізмом. Зокрема, деякі науковці розрізняють адміністративні та економічні інструменти, причому перші є інструментами прямої дії, а другі – непрямої [7, с. 29; 9, с. 73]. Таке уточнення, на наш погляд, не відображає економічної дійсності речей, адже використання одного і того ж інструменту може мати як адміністративний, так і економічний характер впливу. Інший підхід передбачає поділ інструментів валютного регулювання (за характером їх впливу) на безпосередні та опосередковані [5, с. 168] або ж основні (прямого впливу, що в свою чергу поділяються на економічні та адміністративні), транзитивні та додаткові (непрямого впливу) [6, с. 9]. Однак через те, що, по-перше, як економічні, так і адміністративні інструменти можуть справляти і прямий, і непрямий вплив, а по-друге, з того, що важко погодитися з віднесенням названими авторами того чи іншого інструменту до певної категорії, виникає потреба розробити двовимірну класифікацію інструментів валютного регулювання, вільну від зазначених вище недоліків (рис. 1).

Рис. 1. Класифікація інструментів валютного регулювання

Рисунок 1 демонструє, що всі інструменти валютного регулювання доцільно поділяти на адміністративні та економічні відповідно до характеру та суб'єкту їх застосування. Разом з тим як адміністративні, так і економічні інструменти поділяються на дві групи: безпосереднього або опосередкованого впливу (в залежності від повноти їх дії по відношенню до об'єкта регулювання).

Відтак, єдиним адміністративним інструментом безпосереднього впливу є

валютні обмеження. Їхня сутність полягає у застосуванні державного впливу через втручання до приватних валютних угод з метою часткового або повного обмеження їх дії. Розрізняють обмеження щодо поточних валютних операцій і обмеження щодо операцій з руху капіталів і майна [10, с. 348-349]. Методом використання цього інструменту є нормативно-правове встановлення (зміна чи скасування) певних обмежень, зокрема ліцензування банківської діяльності та надання дозволів на проведення валютних операцій. Варто відзначити, що фактично встановлення валютних обмежень суперечить статуту МВФ [11, ст. 8], що дозволяє стверджувати про їхню шкідливість і неефективність для економічного розвитку.

До групи адміністративних інструментів опосередкованого впливу належать облікова ставка, норма обов'язкового резервування, нормативи банківської діяльності та податки на операції з валютними цінностями.

Облікова ставка є процентною ставкою, з урахуванням якої центральний банк здійснює операції з обліку векселів (редисконтування), кредитування банків (надання позичок рефінансування) та обчислення штрафів і пені за порушення нормативів. Не дивно, що за таких умов облікова ставка є базовою ставкою відсотка в країні та певною мірою визначає кон'юнктуру на ринку кредитних ресурсів. Метод використання цього інструменту носить назву «зміна рівня облікової ставки», а не «дисконтна (облікова, процентна) політика», як його називають деякі автори [2, с. 21; 3, с. 279], адже ця політика спрямована на визначення оптимального рівня облікової ставки, а не на його зміну.

Ще одним адміністративним інструментом опосередкованого впливу є норма обов'язкового резервування – нормативно встановлена центральним банком частка залучених за валютами та строками депозитів, що має зберігатися на особливих рахунках банків у центральному банку в якості їх резервного фонду для підтримки ліквідності. Цей інструмент хоча і належить до інструментів опосередкованого впливу, проте вважається достатньо жорстким, адже впливає на спроможність банків до кредитування за рахунок залучених на депозити коштів: чим більша норма обов'язкового резервування, тим менша спроможність банків до надання позичок. До того ж, якщо банки надають позички в іноземній валюті за рахунок її залучення на депозити, та ще й зараховують ці позички на поточні рахунки позичальників (у зв'язку з чим на їх рахунках виникають інвалютні депозити, які впливають на збільшення грошової маси і перш за все її валютної складової, хоча фактично обсяг іноземної валюти в банках не збільшився), то, за таких умов, фактична пропозиція іноземної валюти банками є значно нижчою від фактичного попиту на іноземну валюту, що спричинює підвищення процентних ставок за інвалютними позичками і, зрештою, впливає на валютний курс національних грошей, купівельна спроможність яких відносно іноземних валют зменшується (тобто відбувається девальвація національних грошей). Методом використання встановленого інструменту є зміна величини норми обов'язкового резервування.

Ще одним інструментом валютного регулювання, вплив якого заснований на загальному нагляді за банківською системою з метою попередження її занепаду та кризи, є економічні нормативи банківської діяльності. Обчислення більшості нормативів до розміру регулятивного капіталу призводить до штучного скорочення прибутковості окремих банків через різницю в розмірах їх капіталів [12, с. 132]. Раніше в системі нормативів НБУ перебував норматив загальної відкритої позиції банку (Н 13), дія якого обмежувала валютний ризик. Проте з переходом до обчислення окремо довгої та короткої валютних «позицій», які визначають лише обсяг створених вимог та зобов'язань банку (і жодним чином не визначають його валютну позицію, тобто місце на валютному ринку), норматив загальної відкритої валютної позиції було скасовано, що не найкращим чином відзначилося на ефективності управління валютним ризиком. Методом застосування цього інструменту валютного регулювання є зміна розміру відповідних нормативів.

Останнім інструментом цієї групи є податки на операції з валютними цінностями. Його ефект легко переоцінити, адже надмірний податковий тягар не тільки не скорочує обсяги операцій з іноземною валютою, а ще й спонукає до надзвичайного розширення тіньового валютного ринку (що й сталося в Україні з введенням у 2014 р. податку на валютообмінні операції). Втім, виважена податкова політика, що включає визначення часу стягнення, бази, ставки та розміру податку, цілком в змозі справити позитивний ефект на розвиток валютних відносин через обмеження викликаних панікою операцій населення. Методом застосування цього інструменту є процес стягнення податку.

Наступну групу (економічні інструменти безпосереднього впливу) складають режим валютного курсу та золотовалютні резерви.

На нашу думку, саме режим валютного курсу (а не девальвація та ревальвація, як про це пишуть окремі дослідники [3, с. 280; 7, с. 30]) є інструментом валютного регулювання, який функціонує як порядок управління (тобто, обчислення та регулювання) валютним курсом. Розрізняють два основних режими валютного курсу – фіксований (офіційний) і плаваючий (ринковий). Режим фіксованого валютного курсу – це такий порядок управління валютним курсом, за якого офіційний валютний курс встановлюється (обчислюється) центральним банком і є обов'язковим для застосування в усіх комерційних угодах резидентів та нерезидентів з центральним банком країни. Режим плаваючого валютного курсу – це такий порядок управління валютним курсом, за якого центральний банк відмовляється від будь-якого примусового встановлення офіційного валютного курсу.

Золотовалютні резерви центрального банку також є економічним інструментом безпосередньої дії, і можуть бути використані за першої потреби для виконання покладених на них функцій. Золотовалютні резерви є надзвичайно важливим інструментом валютного регулювання, необхідність якого обумовлена, перш за все, важливістю підтримки міжнародної ліквідності країни, стабільності її національної валюти. Методом застосування цього інструменту (а аж ніяк не інструментом валютного регулювання, як можна прочитати в більшості публікацій [3, с. 279-280; 5, с. 168; 7, с. 30]) є валютні інтервенції, тобто один або низка взаємопов'язаних актів купівлі або продажу центральним банком іноземної валюти на внутрішньому валютному ринку країни.

До останньої групи інструментів (економічних з опосередкованим впливом) належать лише операції з цінними паперами – акти купівлі-продажу центральним банком казначейських і боргових зобов'язань, а також інших цінних паперів, що не засвідчують корпоративні права. Цей інструмент здатний не лише швидко впливати на грошову масу в країні, а і надає широкі можливості до залучення значних кредитних ресурсів на потреби уряду. Зрозуміло, що головною умовою дієвості та гнучкості таких операцій є

високий ступінь розвитку фондового ринку, через що у розвинених країнах цей інструмент є головним оперативним важелем для центральних банків у здійсненні грошово-кредитного (у т.ч. і валютного) регулювання [12, с. 136]. Методом використання операцій з цінними паперами на відкритому ринку як інструменту валютного регулювання опосередкованого впливу є фактичне їх проведення.

Висновки і пропозиції. У результаті проведеного дослідження отримані висновки, згідно з якими до складу інструментів валютного регулювання доцільно включати такі складові: валютні обмеження, облікову ставку, норму обов'язкового резервування, нормативи банківської діяльності, податки на операції з валютними цінностями, режим валютного курсу, золотовалютні резерви та операції з цінними паперами уряду. Кожному із цих інструментів притаманний свій особливий метод застосування та власне місце в розробленій нами двовимірній класифікації. Впровадження отриманих результатів у практичну та юридичну площину валютного регулювання в Україні буде, на наш погляд, сприяти підвищенню дієвості валютного регулювання в нашій державі.

Список літератури:

1. Дзюблюк О.В. Валютна політика : підручник / О.В. Дзюблюк. – К. : Знання, 2007. – 422 с.
2. Лапчук Б.Ю. Валютна політика : навч. посіб. / Б.Ю. Лапчук. – К. : Знання, 2008. – 212 с.
3. Шемет Т.С. Теорія і практика валютного курсу : навч. посіб. / Т.С. Шемет ; за ред. О.І. Рогача. – К. : Либідь, 2006. – 360 с.
4. Шелудько С.А. Взаємозв'язок та відмінності валютної політики і валютного регулювання / С.А. Шелудько // Проблеми забезпечення ефективного функціонування та стабільного розвитку банківської системи України : тези доповідей учасників V науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених. – К. : УБС НБУ, 2015. – С. 94-96.
5. Береславська О.І. Валютна політика України: теорія та практика : монографія / О.І. Береславська. – Ірпінь : НУ ДПС України, 2010. – 330 с.
6. Єпіфанова М.А. Система валютного регулювання в Україні в умовах лібералізації фінансових ринків : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / М.А. Єпіфанова. – Харків, 2011. – 21 с.
7. Колдовський А.В. Система валютного регулювання в контексті фінансової нестабільності економіки : дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / А.В. Колдовський. – Суми, 2013. – 237 с.
8. Про Національний банк України [Електронний ресурс] : Закон України від 20 травня 1999 року № 79-XIV. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14.
9. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения : учебник / Под ред. Л.Н. Красавиной. – М. : Финансы и статистика, 1994. – 588 с.
10. Рябинина Л.Н. Деньги и кредит : учебник / Л.Н. Рябинина. – К. : ЦУЛ, 2014. – 608 с.
11. Статьи Соглашения Международного валютного фонда [Електронний ресурс]: Міжнародний документ від 22.07.1944 року, в редакції Резолюції Ради керуючих зі змін. та доп. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_921/page.
12. Рябініна Л.М. Грошово-кредитне регулювання економіки, його методи, інструменти та механізми / Л.М. Рябініна // Потенціал економічного розвитку в контексті європейської інтеграції. Збірник наукових праць з актуальних проблем економічних наук / Наукова організація «Перспектива». – Дніпропетровськ : Гельветика, 2013. – С. 130-140.

Шелудько С. А.
Одесский национальный экономический университет

ИНСТРУМЕНТЫ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ: СОСТАВ, КЛАССИФИКАЦИЯ, МЕТОДЫ ПРИМЕНЕНИЯ

Резюме
В статье разграничены категории «инструмент», «метод» и «механизм» регулирования. Определен перечень инструментов валютного регулирования. На основе анализа предыдущих исследований представлена собственная классификация этих инструментов. Предоставлена характеристика каждого инструмента и методов их применения.
Ключевые слова: валютная политика, валютное регулирование, валютные ограничения, инструменты валютного регулирования, методы валютного регулирования.

Sheludko S. A.
Odessa National Economic University

INSTRUMENTS OF THE FOREIGN-EXCHANGE REGULATION: COMPOSITION, CLASSIFICATION, METHODS OF USE

Summary
In the article it is delineated categories «instruments», «method» and «mechanism» of regulation. It is determined the list of instruments of the foreign-exchange regulation. On the basis of the analysis of preliminary studies it is presented own classification of these instruments. It is characterized each of instruments and methods of their use.
Keywords: foreign-exchange policy, foreign-exchange regulation, foreign-exchange restrictions, instruments of the foreign-exchange regulation, methods of the foreign-exchange regulation.

УДК 336:368

Юхименко В. М.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

РОЗВИТОК СИСТЕМИ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

У статті узагальнюється історичний аспект розвитку системи платоспроможності страхових організацій на території Європейського простору. Проаналізовано страхові ризики, з якими стикаються страхові організації, та надано їх характеристику. Представлено структурну систему забезпечення платоспроможності страховиків на території ЄС. Досліджено основні вимоги, що висуваються до страховиків держав – членів ЄС.
Ключові слова: Європейський Союз, платоспроможність, процес Ламфалуссі, страхова організація, страхові ризики, страховий ринок, регулювання страхової діяльності.

Постановка проблеми. Забезпечення стійкості страхового ринку і захист інтересів споживачів є пріорітетним та першочерговим завданням регуляторного органу будь-якої країни. Важливим чинником даного процесу є достатній рівень платоспроможності кожного окремо взятого страховика, оскільки, лише платоспроможна страхова компанія може своєчасно виконувати свої зобов'язання. В сучасних умовах, надзвичайної актуальності набувають питання гармонізації національного та європейського досвіду. Зокрема, у розрізі перегляду вимог до платоспроможності страхових компаній, повинні враховуватись інтереси усіх суб'єктів ринку страхування та його специфіки. На сьогодні, вважається, що система пруденційного нагляду та нормативи платоспроможності, які існують в Європейському Союзі (ЄС), є доволі жорсткими, але у той же час найбільш ефективними. Враховуючи це, доцільним є вивчення позитивного досвіду у процесі становлення і подальшого розвитку системи платоспроможності страховиків.

У контексті вивчення зарубіжного досвіду доцільно розглянути процес становлення регулювання платоспроможності страхових організацій на страховому ринку Європейського Союзу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі забезпечення платоспроможності страхових організацій та дослідження методологічних засад її управління розглядали у своїх працях такі вітчизняні науковці, як В. Базилевич, Н. Внукова, О. Гаманкова [9], Л. Орланюк-Малицька [10], Н. Пацурія [11], Р. Пікус, Р. Пукала [12], А. Супрун [13], Н. Ткаченко, Л. Шірінян [14] та інші.

Не меншу увагу приділяли даному питанню зарубіжні вчені і науковці, зокрема Б. Петревська (Biljana Petrevska) [2], Т. Броже (Timo Broszeit), К. Бутачі (Casian Butaci) [3], О. Шауб (A. Schaub) [1] та інші. Але дослідження досвіду країн ЄС щодо становлення і розвитку забезпечення платоспроможності страховиків є недостатньо висвітленим.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Принципово нова концепція регулювання за діяльністю страхових організацій, що планується до запровадження на території ЄС, заснована на принципах пруденційного нагляду та врахуванні ризиків, які характерні для страхової компанії у процесі її діяльності. Такий підхід є жорсткішим і має суттєві відмінності від чинних вимог до платоспроможності у законодавстві України щодо врахування лише показників страхових премій і виплат при розрахунку нормативів платоспроможності, а також часткового урахування перестрахового ризику. Це значно занижує вимоги до нормативної платоспроможності українських страховиків. Невирішеними раніше залишаються проблеми забезпечення платоспроможності українських страховиків у розрізі сучасних євроінтеграційних процесів. Тому на сучасному етапі розвитку є доцільним вивчення досвіду щодо нормативного забезпечення платоспроможності страховиків, які діють на території ЄС, задля дослідження методів її підвищення в Україні.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є вивчення досвіду країн-членів ЄС у становленні та розвитку системи забезпечення платоспроможності страхових організацій.

Виклад основного матеріалу. Динамічні процеси глобалізації, які відбуваються на світових ринках, диктують його учасникам нові умови здійснення діяльності. Страховий ринок також не став виключенням. Зокрема, дуже яскравим прикладом міжнародної інтеграції державного регулювання платоспроможності на страховому ринку є послідовність його запровадження в країнах Європейського Союзу (ЄС).

Необхідно відзначити, що на території ЄС сформувався механізм регулювання різних сфер фінансової системи, який передбачає пруденційний нагляд. Він базується на «наднаціональному» втручанні у соціально-економічні процеси. Така модель регулювання склалася у зв'язку з тим, що економічне життя країн, які входять до складу ЄС, будується у рамках єдиного внутрішнього ринку. Для забезпеченя конкурентоспроможності економіки зони ЄС було прийнято рішення перейти до ефективного організаційно-правового механізму регулювання трьох основних сфер Європейського фінансового простору, а саме: ринок цінних паперів, банківська та страхова діяльність. Ці галузі мають схильність до схожих системних ризиків, що передбачає необхідність організації на загальноєвропейському рівні ефективного механізму контролю та нагляду.

Історично на території країн ЄС склався досить логічний та послідовний підхід, який передбачає комплексність заходів до забезпечення платоспроможності. Вимоги до платоспроможності страхових компаній в ЄС сформовані і закріплені в спеціальних нормативних актах – Директивах Ради ЄС. Першим таким актом стала Директива 73/239/ЕЕС від 24.07.1973 року (Solvency I). У першу чергу вона торкалася узгодження законів, підзаконних та адміністративних положень започаткування та ведення діяльності з прямого страхування, іншого, ніж страхування життя. Зокрема, в ній наводяться вирішення проблем, спрямованих на полегшення започаткування і ведення діяльності у сфері страхування, оскільки існують певні розбіжності між національними законодавствами різних країн з питань здійснення нагляду. Також у всіх державах-членах узгоджується положення, які стосуються фінансових гарантій, що вимагаються від страхових компаній; обмежень на відкриття представництв та філій; видів діяльності, які підлягають обов'язковому ліцензуванню, мінімальний розмір гарантійного фонду, встановленого відповідно для

© Юхименко В. М., 2015

конкретного виду страхування тощо. Але вимоги цієї Директиви не поширювалися на:

– страхування життя (страхування на випадок досягнення передбаченого віку; страхування на випадок смерті; страхування на випадок досягнення передбаченого віку або смерті до досягнення цього віку; страхування життя з виплатою премій; тонтіни; страхування шлюбу; страхування на випадок народження дитини);

– ануїтети;

– додаткове страхування, що здійснюється компаніями по страхуванню життя (страхування на випадок травмування, включаючи непрацездатність, страхування на випадок смерті, що настає в результаті нещасного випадку, страхування у разі недієздатності, що настає в результаті нещасного випадку або хвороби, якщо такі різні види страхування передбачені як додаткові до страхування життя);

– частина системи соціального страхування;

– «страхування здоров'я на довгостроковій основі, що не може бути анульоване», яке здійснюється в Ірландії та Об'єднаному Королівстві.

Пізніше було прийнято Директиву 79/267/ЕЕС від 05.03.1979 року, яка торкалася узгодження законів, підзаконних та адміністративних положень стосовно започаткування та ведення діяльності з прямого страхування життя, яка також поклала початок уніфікації законодавчих вимог національних регуляторів різних країн.

Такий підхід дав змогу усунути перешкоди ведення підприємницької діяльності та дав підстави для формування єдиного ринку страхування на території держав – членів ЄС. Проте багатьма державами-членами були зроблені висновки про те, що діючі загальноєвропейські вимоги є недостатньо ефективними. У результаті окремі країни стали проводити власні реформи страхового регулювання. Таким чином, втручання кожної окремо взятої країни порушило одноманітність законодавства та стало перешкоджати розвитку єдиного загальноєвропейського ринку страхування. Тому було прийнято рішення про внесення низки змін до вимог платоспроможності.

У 2002 р. першою Директивою було збільшено розмір мінімального власного капіталу страховика – до 2 млн євро. Крім того, органам страхового нагляду було надано право вимагати від страховиків план фінансового оздоровлення, якщо існує загроза порушення прав страхувальників. Однак багаторічний досвід показав, що Solvency I недостатньо враховує ризики діяльності страховика і не враховує якісні фактори. Зокрема, вона не враховує ризики інвестицій, ризики перестрахування, ринковий і кредитний ризики. Система оцінки ризиків потребувала змін у використанні складніших систем управління ризиками. До цього часу вимоги Solvency I були спрямовані на перегляд та оновлення існуючого режиму платоспроможності ЄС.

Світова фінансова криза стала передумовою прискореного впровадження нових норм, що містять більш деталізовані вимоги оцінки ризиків страхових організацій, що підсилюють нагляд і закріплюють більш ґрунтовні вимоги до розкриття інформації. У меморандумі Європейської комісії обгрунтовується необхідність прийняття Solvency II, а також підкреслюється, що діючі вимоги до платоспроможності застаріли, оскільки вони є нечутливими до багатьох ризиків [5].

Як вже було зазначено, на території Європейського фінансового простору, для забезпечення конкурентоспроможності, Рада ЄС здійснює регулювання таких сфер: ринок цінних паперів, банківська та страхова діяльність. Динамічний розвиток зазначених сфер фінансової діяльності, вимагає своєчасної реакції з боку законодавчих органів. У зв'язку з цим європейський парламент почав так званий процес Ламфалуссі (англ. Lamfalussy process), який полягає у створенні нової організаційно-правової структури у сфері регулювання ринку фінансових послуг. Його названо на честь Олександра Ламфалуссі – першого президента Європейського центрального банку, оскільки саме він підготував пропозиції щодо реформування зазначених сфер, які і були взяті за основу реалізації на початку 2001 року, а сам О. Ламфалуссі очолив колегіальний орган – Комітет мудреців (англ. Committee of Wise Men) [1, с. 112]. Даний Комітет було створено резолюцією Європейської ради у Стокгольмі від 23.03.2001 року у справах регулювання європейських ринків цінних паперів. Пізніше було видано додаток до законодавства про ринки цінних паперів, мандат цього комітету був поширений на банківську діяльність, страхування, професійні пенсійні фонди та інструменти спільного інвестування.

Процес Ламфалуссі ґрунтується на чотириетапному підході [6, с. 13-14]. Так, на першому етапі, після активних консультацій, Європейська Комісія приймає пропозиції щодо директиви і надсилає їх до Ради і Європейського парламенту для розгляду та затвердження. Цей нормативний акт базується на Європейській рамковій Директиві (European Framework Directive).

Другий етап направлений на розробку методики щодо реалізації нормативного акту. Тобто Комісія звертається до Комітету органів нагляду європейських країн за ринками цінних паперів (КОНЄКРЦП), Комітету органів нагляду європейських країн за банківською діяльністю (КОНЄКБД) і Комітету органів нагляду європейських країн за страховою діяльністю і діяльністю професійних пенсійних фондів (КОНЄКСППФ) із проханням надати рекомендації на основі консультації із учасниками ринку, кінцевими користувачами і споживачами щодо технічних аспектів нормативних актів. Комісія розглядає подані рекомендації і, після опублікування робочого документа, який включає початкові ідеї щодо змісту проекту нормативного акту, надає вищезазначеним комітетам пропозицію. Після цього Комісія ухвалює даний нормативний акт.

Далі, на третьому етапі, вищезазначені комітети колективно готують рекомендації щодо тлумачення положень нормативного акту відповідно до керівних принципів і загальних стандартів, обговорюють їх і порівнюють нормативну практику. Таким чином, посилюється співробітництво регуляторів ринку через реалізацію законодавчих вимог першого і другого рівня.

На четвертому етапі Комісія оцінює узгодженість та здійснює впровадження на рівні всього Європейського економічного простору, перевіряється чи всі держави-члени виконують вимоги законодавства ЄС. У разі виявлення порушень з боку держави – члена співтовариства Комісія може подати позов до суду.

Таким чином, у рамках плану заходів з реформування ринків фінансових послуг було реалізовано концепцію, одним із пріоритетних завдань якої є введення у дію нормативних актів, які реформують систему регулювання діяльності страхового сектору та нагляду за нею (Директива 2009/138/EU). Отже, на ринку страхування процес Ламфалуссі ознаменував перехід до нового режиму регулювання – Solvency II, оскільки стара система (Solvency I) вже не здатна ефективно реагувати на зміни зовнішнього середовища.

Нова система пруденційного нагляду – Solvency II – розроблялася з початку 2001 року, планується до запровадження з 1 січня 2016 року на всій території країн – членів ЄС. «Solvency II» передбачає вплив на страхові компанії, які займаються загальним страхуванням, компанії зі страхування життя та на перестрахові компанії.

Перехід на стандарти Solvency II є пріорітетним завданням державного регулювання діяльності страхових організацій. Вона створить нові передумови трансформації до економічно-обґрунтованої моделі пруденційного регулювання, яка заснована на врахуванні комплексу ризиків. За своєю структурою Solvency II нагадує вимоги, що висуваються до платоспроможності банківських установ «Basel II». Тобто дану концепцію можна розглядати як у вертикальній площині, так і у горизонтальній. У вертикальному – це структурна система, побудована на трьох стовпах (Pillars) (рис. 1), а у горизонтальному – це складова частина адаптації загального плану відповідно до процесу Ламфалуссі [3, с. 665]. Таким чином, Solvency II – це система комплексного підходу до забезпечення платоспроможності страховиків на території ЄС.

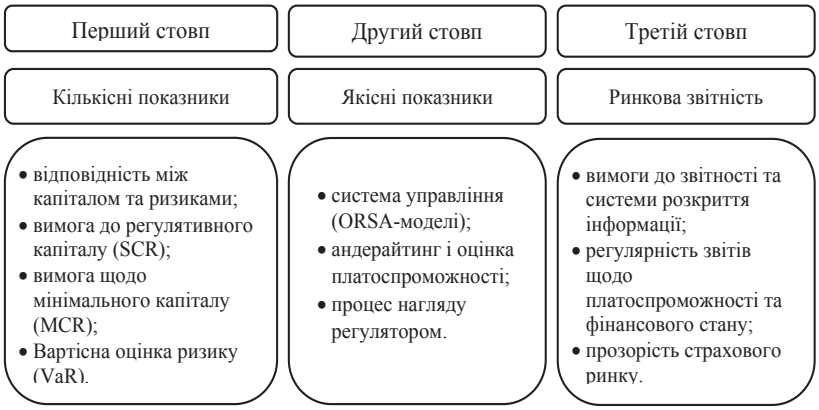


Рис. 1. Структура вимог до платоспроможності відповідно до Solvency II

Джерело: складено автором на основі [7]

Така система забезпечення платоспроможності була розроблена на основі ризик-орієнтованого підходу (Risk-based capital). Вперше було представлено дану систему для страховиків, які займаються страхуванням життя і здоров'я в 1992 році Комісією національної асоціації зі страхування (NAIC) Сполучених Штатів Америки. Пізніше, у 1993 році її було адаптовано для страховиків, які займаються загальними видами страхування. У той же час у Великобританії, Швейцарії та Нідерландах використовувалися дещо відмінні системи оцінки платоспроможності. Але, наприклад, в Австралії, Сінгапурі та Японії та в рамках Європейського Союзу подібні системи, засновані на ризикованому підході, також мали широке обговорення.

Платоспроможність страховика залежить від законодавчо закріплених підходів до обчислення її нормативного значення. Але історично склалося так, що компа мативної та фактичної маржі платоспроможності. Особливо це було помітно між компаніями різних країн. Однією з таких проблем було те, що компанії визначали активи за історичною (фактичною) вартістю та вказували її в якості ринкової. А це, у свою чергу, призводило до завищеної оцінки активів страховика та, як наслідок, його фактичної маржі платоспроможності. У зв'язку з цим нова Директива (Solvency II) враховує низку суттєвих ризиків, які притаманні страховій організації при здійсненні своєї діяльності (табл. 1).

Зважаючи на комплексний підхід у врахуванні ризиків діяльності страховика, Олександр Макнейл та інші пропонують доповнити наведений перелік ризиком від використання моделей. Автори трактують його як ризик отримання збитків, внаслідок неточного (неналежного) використання моделей вимірювання ризиків [4].

Відповідно до Директиви ЄС (Solvency II), розмір статутного капіталу страховика повинен бути не меншим ніж 2,2 млн євро для страхових компаній, які займаються загальними видами страхування і 3,2 млн євро – для страхових компаній, що займаються страхуванням життя [7]. Враховуючи це, можна стверджувати, що впровадження вимог Директиви для України означатиме істотний вплив на деякі страхові організації України з незначним рівнем капіталізації, а також з обмеженим доступом до джерел фінансових ресурсів. Таким чином, необхідність запровадження інновацій у конкурентному середовищі, призведе до того, що деякі страховики відмовляться від ведення бізнесу на усталених ключових ринках, через що відбудеться скорочення кількості діючих страхових компаній в Україні. Тобто проблема недокапіталізації українських страховиків все ще має місце, що є перешкодою для повноцінного входу на світовий страховий ринок.

Висновки і пропозиції. Отже, платоспроможність страхової організації є найважливішим показником надійності страхової організації, її фінансової стійкості і, відповідно, є головним показником її привабливості для потенційних клієнтів. Система платоспроможності, що склалася на території ЄС, є динамічною і постійно змінюваною. Але зміни, що відбуваються на світовому страховому ринку, зміни в методах управління ризиками, стандартів бухгалтерського обліку, процесів глобалізації, розвиток фінансових інструментів, а також зміни, що відбу-

Таблиця 1

Види ризиків відповідно до Solvency II

Вид ризику	Формулювання
Ринковий ризик	ризик втрат або несприятлива зміна фінансового становища внаслідок волатильності ринкової ціни активів, зобов'язань і фінансових інструментів
Кредитний ризик	ризик втрат або негативні зміни фінансового становища страхових і перестрахових компаній, спричинені коливанням кредитоспроможності емітентів цінних паперів, контрагентів та боржників
Операційний ризик	ризик втрат, що виникає внаслідок неадекватних дій у внутрішніх процесах, помилок персоналу, систем або впливу зовнішніх факторів
Ризик ліквідності	неспроможність страховими і перестраховими компаніями швидко конвертувати вкладення чи інші активи для виконання своїх фінансових зобов'язань
Гарантійний ризик	ризик втрат або несприятлива зміна вартості страхових зобов'язань, внаслідок неадекватного визначення тарифних ставок і обсягів резервування

Джерело: складено автором на основі [7, ст. 13]

ваються у законодавстві ЄС, означають, що правила, які діяли протягом багатьох років у державах – членах ЄС, зокрема тих, що стосуються платоспроможності страхових компаній, на сьогодні більше не відповідають новим ризикам і викликам.

Ретроспективний погляд на розвиток системи платоспроможності страхових організацій Європейського Союзу демонструє систематичність та логічність підходу, що враховує кромплекс реформ різних сфер фінансового сектора. В Україні також постала необхідність проведення реформування системи платоспроможності, яка враховує ті ризики, з якими страхові компанії стикаються при здійсненні своєї діяльності. Така концепція необхідна для підвищення захисту інтересів застрахованих осіб. Запровадження цих змін готується в рамках проекту Solvency II, який буде мати істотний вплив на страховий ринок та означатиме значну зміну методів і стандартів здійснення нагляду на цьому ринку. Враховуючи вищезазначене, необхідно сказати, що для України необхідним є використання комплексних заходів реформування не тільки страхового, а і ринок банківського сектора, а також фондового ринку.

Список літератури:

1. Alexander Schaub. The Lamfalussy process four years on // Journal of Financial Regulation and Compliance. 2005. – Vol. 13 Iss: 2, p.110-120.
2. Biljana Petrevska. Solvency II – supervision of the insurance undertakings risk management systems // Iustinianus Primus Law Review. – 2014. – Vol. 5:1 – P. 2-13.
3. Casian Butaci. The new European prudential supervisory system of insurance «Solvency II» // Annals. Economics Science Series. – 2010, issue XVI, pp. 662-668.
4. McNeil, A. J., Frey, R. and Embrechts, P. (2005), Quantitative Risk Management, Princeton Series in Finance, Princeton University Press, Princeton and Oxford.
5. Memorandum EU IP/07/1060. Solvency II: Frequently Asked Questions (FAQs). Brussels, 10 July 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-07-286_en.htm?locale=en.
6. Michel Noel, Challenges and Opportunities of EU-Ukraine Free Trade Agreement for the Development of Securities Markets and Non-Bank Financial Institutions in Ukraine // World Bank Working Paper, October 2008, 115 p.
7. Директива 2009/138/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 25 листопада 2009 року про початок і ведення діяльності у сфері страхування і перестрахування (Solvency II) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/content/direktivi-es.html.
8. Закон України «Про страхування» від 11 липня 2014 № 1586-18 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2014 [із змінами та доповненнями] [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : [сайт]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80.
9. Гаманкова О.О. Фінансова стійкість та платоспроможність страхової організації / О.О. Гаманкова // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. Економіка. – 2007. – Вип. 94-95. – С. 18-23.
10. Орланюк-Малицкая Л.А. Платежеспособность страховой организации / Л.А. Орланюк-Малицкая. – М. : Анкил, 1994. – 210 с.
11. Пацурія Н. Платоспроможність страховиків як напрямок адаптації законодавства України до законодавства ЄС / Н. Пацурія // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка: Юридичні науки. – 2009. – № 80. – С. 19-22.
12. Пукала Р. Нуждаются ли страховщики в Solvency II? / Р. Пукала // Финансовые услуги. – 2012. – № 5. – С. 38-40.
13. Супрун А. Проблемы оценки платежеспособности страховых компаний в посткризисном периоде / А. А. Супрун // Страховое дело. – 2011. – № 6. – С. 14-22.
14. Шірінян Л.В. Зарубіжний досвід забезпечення платоспроможності страхових компаній / Л.В. Шірінян // Економічні науки : збірник наукових праць ЧДТУ. – 2009. – № 22. – С. 40-45.

Юхименко В. Н.
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СТРАНАХ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Резюме
В статье обобщается исторический аспект развития системы платежеспособности страховых организаций на территории Европейского пространства. Проанализированы страховые риски, с которыми сталкиваются страховые организации, и предоставлена их характеристика. Также представлена структурная система обеспечения платежеспособности страховщиков на территории ЕС. Исследованы основные требования, предъявляемые к страховщикам государств – членов ЕС.
Ключевые слова: Европейский Союз, платежеспособность, процес Ламфалусси, страховая организация, страховые риски, страховой рынок, регулирование страховой деятельности.

Yukhumenko V. M.
Taras Shevchenko National University of Kyiv

DEVELOPMENT OF INSURANCE ORGANIZATIONS' SOLVENCY SYSTEM IN COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION

Summary
The paper summarizes the historical aspect of development of the solvency of insurance undertakings in the Europe. The study reviews and gives clear description of permanent insurance risks, which insurance organizations face. The solvency structure system of insurers in the EU also presented in this article. The key requirements described for the insurers of the EU Members.
Keywords: European Union, solvency, Lamfalussy process, insurance organization, insurance risks, insurance market, regulation of insurance.

РОЗДІЛ 7
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657

Волковська Я. В.
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

ПІДХОДИ ДО ОБЛІКУ ДОДАТКОВИХ ПОСЛУГ, НАДАНИХ ПІДПРИЄМСТВАМИ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО КОМПЛЕКСУ

Визначено особливості діяльності підприємств готельно-ресторанного комплексу. Показано основні складові додаткових послуг, що їх надають такі підприємства. Запропоновано підходи щодо відображення в бухгалтерському обліку додаткових послуг, які надають підприємства готельно-ресторанного комплексу.
Ключові слова: підприємства готельно-ресторанного комплексу, додаткові послуги, витрати, інші доходи операційної діяльності, управлінський облік.

Постановка проблеми. На сьогодні важливою є побудова такого обліково-аналітичного забезпечення, на підставі котрого можливо буде приймати доцільні, раціональні, ефективні рішення в найкоротший час з найменшими витратами. Для цього необхідно організувати бухгалтерський облік таким чином, щоб не тільки проходити перевірки з боку державних органів без штрафів, але й отримувати потрібну інформацію без зайвих витрат. Проте ведення фінансового обліку стає недостатнім, адже дані такого обліку дають можливість складати звітність, проте їх замало для аналізу. Виникає потреба в організації управлінського обліку, котрий допомагає конкретизувати деякі дані фінансового обліку, пояснити ті значення, які фінансовий облік лише надає, більш детально вести потрібні питання. Однак при організації управлінського обліку важливим є врахування специфіки діяльності підприємства та витрат, які є одним з основних об'єктів управлінського обліку. Підприємства готельно-ресторанного комплексу мають широкий спектр послуг як основних, так і додаткових, кожна з яких має свої особливості, котрі необхідно враховувати в обліку. Це підтверджує актуальність цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми організації управлінського обліку витрат досліджували вітчизняні та закордонні вчені й економісти-практики, такі як Т. Джонсон, Р. Каплан, С.Ф. Голов, Ф.Ф. Бутинець, О.В. Карпенко та інші. Питанням дослідження особливостей діяльності підприємств готельно-ресторанного комплексу, зокрема надання додаткових послуг, приділяли увагу Л.І. Нечаюк, Н.О. Телеш, А.Д. Циляк та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатньо вивченим є співставлення доходів від надання тих чи інших послуг та витрат для їх надання, їх відображення в обліку, чому і присвячено дослідження.

Об'єктом дослідження є діяльність підприємств готельно-ресторанного комплексу, пов'язана з наданням додаткових послуг.

Предметом дослідження є облік доходів та витрат при наданні додаткових послуг підприємствами готельно-ресторанного комплексу.

Метою цієї статті є виявлення особливостей діяльності підприємств готельно-ресторанного комплексу та формування підходів щодо обліку доходів та витрат при наданні додаткових послуг.

Виклад основного матеріалу. Складність проблеми організації управлінського обліку, а отже, і необхідність системного підходу до її вирішення, підтверджує світова статистика: не більше 70% спроб запровадити систему управлінського обліку завершуються успішно, і з них лише половина закінчується відповідно до наміченого бюджету та термінів виконання. Тому необхідно попередньо провести дослідження, які б об'єднували і теорію управлінського обліку, методологію формалізації й оптимізації бізнес-процесів, а також технічну розробку і впровадження інформаційних систем з врахуванням специфіки діяльності підприємства [1, с. 392].

Слід зазначити, що до управлінського обліку на підприємстві будь-якої організаційно-правової форми існують такі вимоги:

– спрямованість на досягнення поставленої мети підприємництва;
– забезпечення альтернативних варіантів вирішення поставленого завдання;
– участь у виборі оптимального варіанту і в розрахунках нормативних параметрів його виконання;
– орієнтація на виявлення відхилень від заданих параметрів виконання;
– інтерпретація виявлених відхилень, їх аналіз і вироблення коригувальних впливів [2, с. 301].

Проте кожне підприємство має свої особливості, які потрібно враховувати при організації управлінського обліку. Варіанти організації управлінського обліку певною мірою залежать від:

– галузевих особливостей бізнесу;
– технології та організації виробництва;
– налаштованості керівництва на запровадження якісно нової системи обліку;
– компетенції та професіоналізму персоналу;
– ступеню централізації обліку;
– видів центрів відповідальності та місць виникнення витрат;
– обраних підходів до реалізації взаємозв'язку рахунків, що використовуються у фінансовому та управлінському обліку: повноти включення витрат до собівартості; порядку відображення та списання відхилень фактичної собівартості від стандартної (нормативної); оперативності обліку витрат; формування показників (ефективної діяльності), які характеризують кінцевий результат діяльності підприємства та його структурних підрозділів; методів калькулювання [3, с. 59].

Підприємства готельно-ресторанного комплексу є особливою галуззю надання послуг. Окрім специфічного комплексу надання послуг, виникають і різні витрати, які потрібно враховувати, адже організувати управлінський облік буде неможливо при недостатності знань щодо наявних витрат.

© Волковська Я. В., 2015

Готельно-ресторанний бізнес є основною складовою туристичної галузі нашої держави. Розвиток внутрішнього та міжнародного туризму значно пов'язаний з рівнем матеріально-технічної бази туристичних підприємств, розгалуженістю та різноманітністю їх мережі, якістю та обсягом послуг, запропонованих готельним господарством. Готельні підприємства виконують одну з основних функцій у сфері обслуговування туристів: забезпечують їх житлом і побутовими послугами під час подорожі [4].

Свого часу поняття «готельне господарство» співвідносилося з господарською діяльністю, що полягала в наданні платних послуг розміщення в готелях. Зі зростанням попиту на туристичні послуги й прагненням готелів до розширення комплексності обслуговування послуги розміщення стали тісно пов'язуватись з харчуванням та реалізацією додаткових послуг. Це дає підстави для визначення поняття «готельне господарство» в широкому та вузькому його розуміннях. Визначення поняття «готельне господарство» у широкому розумінні охоплює проживання, харчування та додаткові послуги; у вузькому розумінні – лише проживання [4].

Специфічною ознакою підприємств ресторанного бізнесу є гармонійне поєднання виробничої (виготовлення страв власного виробництва) та торговельної (продажу купованих товарів і продукції) діяльності, а також надання супутніх послуг з обслуговування відвідувачів [5, с. 61].

Отже, особливістю підприємств готельно-ресторанного комплексу є відповідно поєднання готельного та ресторанного бізнесу, що зазвичай можна побачити на практиці. Тому якщо для ресторанного бізнесу специфічним є поєднання виробничої та торговельної діяльності, як було зазначено раніше, то в цьому випадку йде мова про поєднання виробничої, торговельної діяльності та діяльності з надання великого спектра послуг: від надання житла на обмежений час (надання в оренду будинків, упоряджених або неупоряджених квартир чи апартаментів для постійного проживання зазвичай на місячний або річний термін не включається до КВЕД 55.10, а вже належить до розділу 68 [6], до комунально-побутових, розважальних та інших послуг, що супроводжують проживання.

З метою підвищення рівня якості та культури обслуговування, а також конкурентоздатності на світовому ринку, підприємства готельно-ресторанного бізнесу повинні пропонувати не лише високий рівень комфорту, але й широкий спектр додаткових послуг. Сервіс готелю доцільно формувати не за принципом попиту, а за принципом пропозиції [4].

Асортимент додаткових послуг у цій галузі постійно розширюється. Якщо раніше в переліку готельних підприємств нашої країни їх значилось не більше десяти, то нині їх вже понад шістдесят, що значно ускладнює роботу менеджерів цієї сфери діяльності [4].

Додаткові послуги, що їх надають вітчизняні готельні підприємства за загальними ознаками щодо задоволення попиту, можна поділити на групи, а саме:

1. Послуги для забезпечення комфортності перебування гостей у готелі та в районі їх тимчасового перебування:

– інформаційні (інформування про послуги, пропоновані готелем, про розташування готелю, транспортне обслуговування, пропозиції щодо придбання товарів, сувенірів тощо, наявність історико-культурних пам'яток і культурно-просвітницьких установ);

– комунально-побутові (прання, чищення, прасування одягу, ремонт взуття, годинників, валіз, спортивного інвентарю тощо);

– посередницькі (резервування місць у культурно-розважальних установах, замовлення театральних квитків, резервування номерів в інших місцях перебування тощо);

– автотранспортні послуги (гараж, стоянка, дрібний ремонт транспортних засобів);

– продаж товарів, видань ЗМІ, сувенірів тощо;

– прокат спортивного, пляжного інвентарю, комп'ютерного обладнання, автомобілів, розмножувальної техніки тощо;

– зберігання кореспонденції, цінних речей.

2. Послуги щодо поінформування подорожуючих про район, країну перебування (організація екскурсій, зустрічей, перегляд фільмів, участь в урочистостях з нагоди національних свят тощо).

3. Послуги, що передбачають підвищення рівня комфорту в готельних номерах (харчування в номері, встановлення додаткового обладнання тощо).

4. Послуги, пов'язані із задоволенням особливих побажань гостей, діячів мистецтва, спортсменів, бізнесменів та ін.: користування музичними інструментами, спортивним знаряддям, послуги особистих екскурсоводів, перекладачів, секретарів, забезпечення теле- та супутниковим зв'язком, комп'ютерним обладнанням тощо [4].

До цього переліку також можна додати забезпечення харчуванням і напоями, паркування, послуги пралень, басейнів і тренажерних залів, місць для відпочинку та розваг, а також конференц-залів та місць для проведення нарад відповідно до КВЕД-2010 55.10 «Діяльність готелів і подібних засобів тимчасового розміщення» [6].

Таблиця 1

Основні види витрат операційної діяльності, що виникають при наданні додаткових послуг (І варіант)

Вид доходу	Вид витрат	Характеристика витрат
Дохід від продажу товарів (субрахунок 702)	Собівартість реалізованих товарів (субрахунок 902)	Продаж товарів (спортивний, пляжний інвентар тощо), сувенірів, видань ЗМІ
Дохід від наданих робіт, послуг (субрахунок 703)	Собівартість реалізованих послуг (субрахунок 903)	1. Комунально-побутові послуги. 2. Прокат спортивного, пляжного інвентарю. 3. Витрати, пов'язані з підтримкою тренажерних залів, басейнів, наданням SPA-процедур, інших місць для відпочинку та розваг. 4. Автотранспортні послуги. 5. Посередницькі послуги (резервування місць, номерів, квитків на різні заходи, організація екскурсій, зустрічей, транспортне обслуговування). 6. Зберігання кореспонденції, цінних речей. 7. Паркування.
Інші доходи від операційної діяльності (субрахунок 719)	Витрати на збут (рахунок 93)	1. Інформаційні послуги. 2. Поліграфічні послуги (роздавальні матеріали тощо). 3. Послуги, що передбачають підвищення рівня комфорту (харчування в номері, встановлення додаткового обладнання тощо). 4. Послуги, пов'язані із задоволенням особливих побажань клієнтів.

Залежно від виду та категорії готелю перелік додаткових послуг значно відрізняється. Готелі категорії «5 зірок» повинні надавати всі додаткові послуги самостійно через широку мережу власних підрозділів (перукарня, ресторан, кафе, бар, відділення зв'язку та банку, магазини, кіоски, бюро різних видів послуг тощо) [4].

Відповідно до додаткових послуг виникають і додаткові витрати, що пов'язані з наданням таких послуг. Такі витрати мають різний характер, і тому не всі належатимуть до собівартості реалізованих послуг. При цьому слід не забувати про принцип співвідношення доходів і витрат, на що необхідно зважати при зарахуванні позиції до тих чи інших витрат. Автор пропонує свій спосіб розподілу витрат, що виникають при наданні додаткових послуг (табл. 1).

Проте слід зауважити, що доходи від таких послуг повинні бути зазначені у видах діяльності та в статуті, інакше підприємство не зможе отримувати дохід від таких послуг на правових підставах, тому в такому випадку ці послуги будуть невід'ємною частиною процесу надання основної послуги, а витрати з надання послуг треба буде зараховувати до витрат на збут. Дохід від додаткових послуг тоді слід буде відображати на субрахунку 719 «Інші доходи від операційної діяльності». Це можна пояснити тим, що такі додаткові послуги пов'язані прямо з основною діяльністю, проте основними видами діяльності їх вважати не можна. Отже, якщо підприємство має дозвіл тільки на «діяльність готелів і подібних засобів тимчасового розміщення» та продаж певних товарів, то доцільно правильно розподіляти витрати (табл. 2).

Як бачимо, залежно від того, як розуміти додаткові послуги та до яких видів діяльності їх зараховувати, виникатимуть ті чи інші доходи та витрати від їх надання.

Висновки і пропозиції. Отже, можна зробити висновок, що ефективно організувати управлінський облік неможливо без врахування специфіки діяльності, а підприємства готельно-ресторанного комплексу мають свої особливості щодо надання послуг. Кожна надана послуга не тільки має свою специфіку, проте і відображатиметься в обліку залежно від того, як зазначено в установчих документах. Це означає, що в такому випадку достатньо важко юридично оформити всі тонкощі, проте невірне оформлення чи розуміння тих чи інших послуг означатиме неправомірне отримання доходу від таких послуг чи може виникнути ризик того, що при перевірці податкові органи відмовлять у включенні витрат від надання послуг до податкових витрат. Тому вивчення особливостей додаткових послуг, що їх надають підприємства готельно-ресторанного комплексу, потребує подальших досліджень.

Напрямами подальших досліджень є детальне вивчення всіх можливих додаткових послуг, що їх надають підприємства готельно-ресторанного комплексу, та витрат, пов'язаних з наданням таких послуг.

Таблиця 2

Основні види витрат операційної діяльності, що виникають при наданні додаткових послуг (ІІ варіант)

Вид доходу	Вид витрат	Характеристика витрат
Дохід від продажу товарів (субрахунок 702)	Собівартість реалізованих товарів (субрахунок 902)	Продаж товарів (спортивний, пляжний інвентар тощо), сувенірів, видань ЗМІ
Дохід від наданих робіт, послуг (субрахунок 703)	Собівартість реалізованих послуг (субрахунок 903)	1. Комунально-побутові послуги. 2. Витрати, пов'язані з підтримкою тренажерних залів, басейнів, наданням SPA-процедур, інших місць для відпочинку та розваг. 3. Зберігання кореспонденції, цінних речей. 4. Паркування.
Інші доходи від операційної діяльності (субрахунок 719)	Витрати на збут (рахунок 93)	1. Інформаційні послуги. 2. Поліграфічні послуги (роздавальні матеріали тощо). 3. Послуги, що передбачають підвищення рівня комфорту (харчування в номері, встановлення додаткового обладнання тощо). 4. Послуги, пов'язані із задоволенням особливих побажань клієнтів. 5. Прокат спортивного, пляжного інвентарю. 6. Автотранспортні послуги. 7. Посередницькі послуги (резервування місць, номерів, квитків на різні заходи, організація екскурсій, зустрічей, транспортне обслуговування).

Список літератури:

1. Полянська О.А. Організація управлінського обліку на підприємствах гуртової торгівлі / О.А. Полянська, В.І. Бачинський // Вісник Львівської комерційної академії. – 2007. – Вип. 25. – С. 391–401.
2. Матвійчук М.З. Теоретичні аспекти функціонування управлінського обліку на підприємстві / М.З. Матвійчук // Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2013. – № 6. – С. 299–305.
3. Карпенко О.В. Управлінський облік: організація, методологія, методика викладання : моногр. / О.В. Карпенко. – Полтава : РВЦ ПУСКУ, 2005. – 341 с.
4. Нечаюк Л.І. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент [Електронний ресурс] / Л.І. Нечаюк, Н.О. Телеш. – Режим доступу : http://tourlib.net/books_ukr/nechauk22.htm.
5. Цицяк А.Л. Організація обліково-аналітичного процесу підприємств ресторанного господарства в умовах автоматизованої обробки інформації / А.Л. Цицяк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 1. – С. 60–64.
6. Сервіс для визначення кодів видів економічної діяльності за КВЕД-2005 та КВЕД-2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/55/KVED10_55_10.html.

Волковская Я. В.
Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеца

ПОДХОДЫ К УЧЕТУ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННОГО КОМПЛЕКСА

Резюме
Определены особенности деятельности предприятий готельно-ресторанного комплекса. Показаны основные составляющие дополнительных услуг, что их предоставляют такие предприятия. Предложены подходы к отображению в бухгалтерском учёте дополнительных услуг, предоставляемых предприятиями готельно-ресторанного комплекса.
Ключевые слова: предприятия готельно-ресторанного комплекса, дополнительные услуги, расходы, прочие доходы операционной деятельности, управленческий учёт.

Volkovska I. V.
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

ACCOUNTING POLICIES FOR EXTRA SERVICES PROVIDED BY ENTERPRISES OF HOTEL AND RESTAURANT COMPLEX

Summary
The features of the activity at the enterprises of the hotel-restaurant complex are defined. The main components of the added services by enterprises of the hotel-restaurant complex are highlighted. The approaches to accounting of the added services by enterprises of the hotel-restaurant complex are proposed.
Keywords: enterprises of the hotel-restaurant complex, added services, costs, other operating incomes, management accounting.

УДК 657.21

Кондрич В. І.
Тернопільський національний економічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ВИНОРОБСТВА

Стаття містить обґрунтування доцільності трактування поняття «виробництво продукції виноробства» та його визначення в чинному законодавстві України. Обґрунтовано роль правильної ідентифікації та позиціонування цього поняття та доведено їх вплив на організацію і методику обліку. Сформовано авторське формулювання означення поняття «виробництво продукції виноробства» та пропозиції щодо внесення уточнень в чинні нормативно-правові акти. Досліджено галузеві особливості та визначено їх вплив на порядок ведення бухгалтерського обліку. Обґрунтовано доцільність вирішення проблеми вибору оптимального методу обліку витрат як ключової складової обліку виробництва продукції виноробства та запропоновано алгоритм і дерево рішень його реалізації.
Ключові слова: виноробство, бухгалтерський облік, поняття, теоретичне обґрунтування, удосконалення, алгоритм, формалізація, дерево рішень.

Постановка проблеми. Важливою складовою національної економіки України є виробництво продукції виноробства, яке здійснюється відповідно з правовими регламентами, визначеними Законом України «Про виноград та виноградне вино» № 2662-IV від 16.06.2005 р. (зі змінами та доповненнями) [7]. Згідно із Законом України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» від 01.06.2000 р. № 1775-III (зі змінами та доповненнями), виробництво – це діяльність, пов'язана з випуском продукції, яка включає всі стадії технологічного процесу, а також реалізацію продукції власного виробництва [9]. У Законі України «Про ліцензування видів господарської діяльності» № 222-VIII, який планується увести в дію з 28.06.2015 року [8], означення цього поняття не подається. Проте чинний сьогодні підхід з позиції простоти та зрозумілості є прийнятним і за змістом достатньо чітко окреслює межі та сутнісну характеристику цього процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні питання витрат виробництва і готової продукції висвітлювались у працях відомих вітчизняних учених-економістів. Значну увагу їм приділяли Б.І. Валуєв, С.Ф. Голов, З.В. Гуцайлюк, Т.В. Дідоренко, І.В. Івакіна, М.В. Кужельний, О.А. Мошаковська, В.І. Єфіменко, Н.М. Ткаченко, В.В. Сопко, Л.Г. Столяр, В.Я. Фаріон та інші. Вагомий внесок у розвиток методологічних питань обліку готової продукції зробили зарубіжні вчені: П.С. Безруких, І.В. Белоус, В.В. Виноградов, А.Ш. Маргуліс, О.К. Марченко, А.Д. Шеремет та ін. Публікації науковців спрямовані на вирішення проблеми удосконалення організації та обліку витрат загалом, а також низки різних галузей. Зокрема, наукові дослідження З.В Гуцайлюка на конкретних прикладах цукробурякового, спиртового, пивоварного та інших харчосмакових виробництв описано існування цілого ряду організаційних і технологічних особливостей, без врахування яких формування повноцінної інформаційної системи для максимального задоволення потреб управління неможливе. При цьому основна увага акцентована на необхідності проведення наукових досліджень з проблем удосконалення бухгалтерського обліку основних господарських процесів: постачання, виробництва і збуту як цукрова промисловість [2, с. 7; 3].

© Кондрич В. І., 2015

Інший дослідник Т.В. Дідоренко, в процесі наукових пошуків за цим напрямом, визначає економічну сутність витрат виробництва на засадах предметного позиціонування їх як об'єкта бухгалтерського обліку та з використанням в якості основи тези про змістовну характеристику виробництва як суспільного явища, що має двоїстий характер [4, с. 78].

Багато вчених, досліджуючи сутність терміну «витрати», справедливо вважають їх основою виробництва, а також визначають відмінності понять «витрати», «затрати», в тому числі через призму фінансового та управлінського обліку, як підсистем облікової системи підприємства [5; 6; 10; 11].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте питання обліку виробництва на підприємствах виноробства залишаються актуальними.

Мета статті. Враховуючи об'єктивну потребу розвитку теоретичних засад удосконалення обліку та аналізу виробництва продукції виноробства в умовах жорсткої конкуренції та на тлі зниження соціально-економічного рівня в умовах кризи, метою написання статті є визначення ролі категорійного трактування для підвищення рівня їх організації та методики.

Виклад основного матеріалу. Не вдаючись до деталізації поглядів на трактування «виробництво» загалом, для дослідження проблематики обліку та аналізу та їх удосконалення в галузевому контексті варто зупинитися на розгляді поняття «виробництво продукції виноробства». Це дасть змогу найбільш повно врахувати специфіку галузі та її впливи на вищеназвані функції управління, а також виробити механізми, інструменти та складові, здатні підняти ці джерела інформаційного забезпечення на якісно новий рівень. З моменту вступу України до СОТ виноградарсько-виноробний підкомплекс опинився в умовах досконалої ринкової конкуренції, що призвело до обмеження державного протекціонізму національних виробників, до того ж більшість з них виявилися з низьким рівнем конкурентоспроможності [1, с. 3]. Подолання цієї проблеми можливе через розвиток стандартизації (у тому числі щодо ведення бухгалтерського обліку) та розвиток і удосконалення методів аналізу та контролю. Усі названі елементи є базовою основою інформаційного забезпечення управління, яке в умовах ринку та кризового стану національної економіки є рушійною силою оптимізації діяльності на засадах недопущення непродуктивних витрат і втрат, у тому числі в галузі виробництва продукції виноробства.

Варто зазначити, що в наукових публікаціях та вітчизняних нормативно-правових актах відсутнє означення конкретно поняття «виробництво продукції виноробства». Натомість вживаються близькі за сутністю поняття з різним контекстним підходом. У такому разі найбільш прийнятним буде виведення найбільш однозначного трактування, яке б не суперечило вже задекларованим взаємопов'язаним економічним категоріям і поняттям. Складність вирішення проблеми формування означення полягає у тому, що процес виробництва у цій галузі має низку особливостей та етапів. Окрім цього він є достатньо тривалим, а тому відповідно до технології умовно розмежовується на первинне та вторинне виноробство. Перше передбачає приймання, переробку винограду та зберігання виноматеріалів, а друге – зберігання вина та його розлив у ємності, які в подальшому можуть спрямовуватися на продаж кінцевим споживачам. У більшості публікацій, пов'язаних з обліком, аналізом і контролем у виноробній галузі автори цілком логічно посилаються на встановлений чинним законодавством термінологічний апарат, не акцентуючи уваги на формулюванні узагальнено поняття. Такий підхід виправданий, але він не сприяє стандартизації та уніфікації об'єктів обліку, аналізу та контролю, оскільки процес виробництва не позиціонований з достатньою чіткістю. Це, зокрема, стосується і процесу виробництва продукції виноробства. Дотримуючись класичної виробничої доктрини, а також враховуючи існуючі наукові традиції, пропонуємо здійснювати трактування сутності цього поняття, виходячи з уже існуючих законодавчих формулювань і означень причетних до нього понять. До останніх варто віднести термін «виноробна продукція», «підприємства первинного виноробства» та «підприємства вторинного виноробства», ідентифікація яких міститься у Законі України «Про виноград та виноградне вино» № 2662-IV від 16.06.2005 р. (зі змінами та доповненнями) [7] (рис. 1).

Врахування специфіки трактувань, проілюстрованих на рисунку 1, при формулюванні означення поняття «виробництво продукції виноробства» сприятиме не лише дотриманню послідовності та ідентичності нормативних документів, а й уможливить безболісну його імплементацію в практику. Виходячи з такої позиції, виробництво продукції виноробства – це процес створення (отримання) виноробної продукції, який відповідно до технології передбачає переробку винограду на виноматеріали (включаючи сусло, сік і його концентрат) та їх витримку і подальшу обробку аж до формування кінцевого продукту.

Виходячи з такого означення, організації та методика обліку повинна враховувати щонайменше наявність двох переділів. Адже у виноробній промисловості функціонують підприємства первинного і вторинного виноробства. Виробничий цикл у виноробстві триває від декількох десятків днів (виробництво ординарноговина) до 10-15 і більше років (виробництво коньяку). На підприємствах первинного виноробства переробляють виноград і одержують з нього виноматеріали. Дані під-

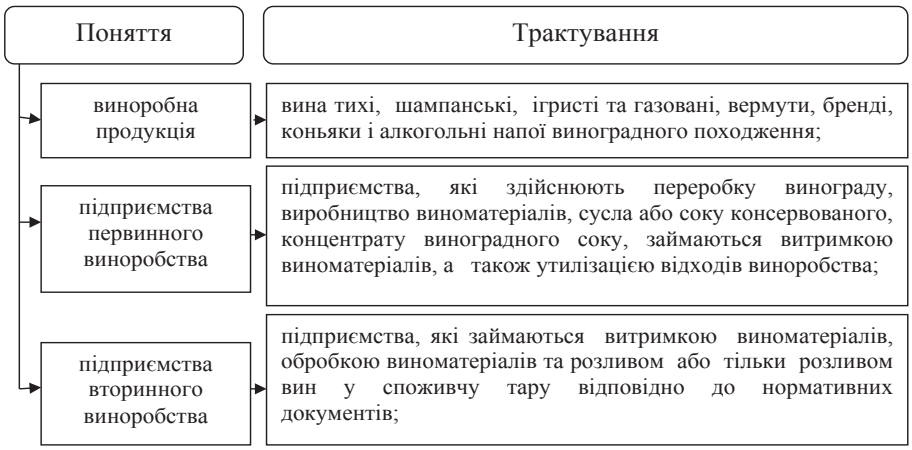


Рис. 1. Трактування понять у Законі України «Про виноград та виноградне вино» № 2662-IV від 16.06.2005 р. (зі змінами та доповненнями)

Примітки: сформовано на основі [7]

приємства територіально розміщуються в районах вирощування винограду, що пов'язано з його низькою транспортабельністю і необхідністю переробки за короткі терміни. Підприємства вторинного виноробства виготовляють готову продукцію з виноматеріалів, що надходять з підприємств первинного виноробства. Вони тяжіють до районів споживання продукції. Підприємства первинного виноробства сезонні. Облік витрат у первинному виноробстві ведуть за видами виноматеріалів: шампанські, сухі, міцні, десертні, напівсолодкі, коньячні.

Калькуляції складають окремо на виноматеріали, одержані у першому півріччі з незавершеного виробництва урожаю минулого року, і на виноматеріали, одержані у другому півріччі з урожаю звітного року.

Технологічними переділами є: переробка винограду; зберігання, технологічна обробка виноматеріалів і догляд за ними; виробництво вакуум-сусла; витримка виноматеріалів. Після кожного переділу отримують напівфабрикати – необроблені виноматеріали, оброблені виноматеріали, вакуум-сусло, витримані виноматеріали.

До витрат переділу «Переробка винограду» відносять витрати з моменту переробки сировини до зняття необроблених виноматеріалів з дріжджів (перше переливання). Від вартості сировини віднімають вартість придатних для використання відходів (виноградних вичавок, дріжджів), які оцінюють за встановленими цінами. Між окремими групами виноматеріалів відходи розподіляються пропорційно до кількості сировини, направленої на їх виробництво.

Відходи виноробної промисловості можуть використовуватись як корм для худоби і як органічні добрива після їх компостування. Виноградні вичавки є цінною сировиною для виробництва спирту-сирцю, натуральних барвників (з вичавок винограду червоних сортів), винної кислоти. З виноградних кісточок виготовляють олію.

Виноматеріали, не зняті з дріжджів на 1 січня наступного року, обліковують як незавершене виробництво. Витрати на виноматеріали у незавершеному виробництві і витрати на виноматеріали, зняті з дріжджів, обліковують окремо за вартістю сировини (винограду, спирту, тощо) і сумою витрат з переробки. Загалом, у складі основних технологічних особливостей виноробної галузі, що впливають на побудову обліку виробництва продукції виноробства, у тому числі витрат на цей процес, можна виділити близько десятка пунктів. Кожен з них, у свою чергу, може бути деталізований через виділення проблем, які виникають в обліку (рис. 2).

Рис. 2. Галузеві особливості виноробної галузі та їх вплив на організацію і методику обліку**

Примітки: * – у тому числі за якістю (сортами); ** – галузеві особливості сформовано на основі [34, с. 7-8]

Щодо зазначених на рисунку 2 галузевих особливостей повинні бути розвинуті науково обґрунтовані підходи вирішення, в тому числі не лише шляхом теоретичного узагальнення, а і вироблення дієвих шляхів, реалізація яких на практиці, повинна стосуватися як методики оцінки, так і документального відображення та організації обліку в системі рахунків. Такий підхід дозволить комплексно вирішити проблему підвищення якості інформаційної бази управління, що уможливить врахування раніше не виділених її складових, що мають суттєвий вплив на результативність діяльності.

У такому разі при організації обліку варто врахувати низку аспектів. По-перше, оскільки виробництво виноробної продукції позиціонується як процес її створення, то з позиції обліку його слід розглядати через призму витрат. По-друге, чітке розмежування двох структурних складових – первинного та вторинного виноробства, кожне з яких містить в собі завершені цикли, вказує на потребу розмежованого обліку витрат (зокрема, можливість використання по передільного методу обліку). По-третє, наявність різних об'єктів калькулювання (вина тихі, шампанські, ігристі та газовані, вермути, бренді, коньяки і алкогольні напої виноградного походження, сік консервований, концентрат виноградного соку тощо) при розподілі накладних витрат вимагає застосування інструментарію, який би дозволяв враховувати ціннісні характеристики кожного з них. Тому обґрунтованим, наприклад, може бути застосування підходу, що базується на перерахунку виноробної продукції в умовні одиниці з використанням відповідних коефіцієнтів перерахунку. Це, у свою чергу, вимагає наукового обґрунтування порядку встановлення останніх, в тому числі через урахування низки характеристик (вартісної цінності, трудозатрат тощо).

Висновки і пропозиції. Таким чином, дослідження категорійного трактування понять, зокрема «виробництва продукції виноробства» та позиціонування галузевих особливостей уможливлюють розробку пропозицій, що дозволяють вирішити низку обліково-аналітичних проблем. Загалом, більш деталізований та глибший аналіз складових, що випливають з означення поняття (у нашому випадку йшлося про виробництво продукції виноробства) дає змогу встановлювати можливі (у тому числі альтернативні) варіанти організації та ведення обліку, проведення аналізу та здійснення контролю.

Список літератури:

1. Белоус І.В. Стратегія розвитку виноградарства і виноробства України та передумови виходу їх продукції на світовий ринок: препринт [Електронний ресурс] / І.В. Белоус. – Одеса : ННЦ «Інститут виноградарства і виноробства ім. В. Є. Таїрова», 2014. – 25 с. – Режим доступу : http://www.mnau.edu.ua/files/18_02_02/preprint-belous-i-v-2014-11-14.pdf.
2. Гуцайлюк З.В. Проблеми організації та методики бухгалтерського обліку у харчових виробництвах / З.В. Гуцайлюк // Незалежний аудитор. – 2013. – № 3(1). – С. 7-13.
3. Гуцайлюк З.В. Удосконалення обліку виробничих витрат і оперативного контролю собівартості продукції в цукровій промисловості : дис. канд. економ наук : / З.В. Гуцайлюк. – Ленінград : ЛФІ, 1977. – 178 с.
4. Дідоренко Т.В. Сутність витрат як об'єкта бухгалтерського обліку / Т.В. Дідоренко // Молодий вчений. – 2015. – № 1(16). – С. 78-81.
5. Івакіна І. Калькулювання витрат: сучасний погляд. Різні витрати різні цілі / І. Івакіна. – Х. : Фактор, 2008. – 176 с.
6. Мошковська О.А. Облік затрат і калькулювання собівартості продукції згідно вітчизняного законодавства: подальший розвиток і шляхи вдосконалення [Електронний ресурс] / О.А. Мошковська // Вісник ЖДТУ «Економічні науки». – 2009. – № 3(49). – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua /portal/Soc_ gum/Vzhdtu_ econ/2009_3/23.pdf.
7. Про виноград та виноградне вино [Електронний ресурс] : Закон України від 16.06.2005 р. № 2661-IV. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2662-15.
8. Про ліцензування видів господарської діяльності : Закон України від 02.03.2015 р. № 222-19.
9. Про ліцензування певних видів господарської діяльності [Електронний ресурс] : Закон України від 01.06.2000 р. № 1775-III. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1775-14.
10. Столяр Л.Г. Сутність «витрат» через призму бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] / Л.Г. Столяр // Економіка. Управління. Інновації . – 2015. – № 1(13). – Режим доступу : file:///C:/Users/Nadija/Downloads/eui_2015_1_37.pdf.
11. Фаріон В.Я. Облік витрат операційної діяльності та формування собівартості продукції у спиртовій промисловості : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.09 / Фаріон Володимир Ярославович ; Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль : ТНЕУ, 2011. – 20 с.

Кондрыч В. И.
Тернопольский национальный экономический университет

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА ПРОИЗВОДСТВА ВИНОДЕЛЬЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ

Резюме
Статья содержит обоснование целесообразности формирования определения понятия «производство продукции виноделия» и его определения в действующем законодательстве Украины. Обоснована роль правильной идентификации и позиционирования этого понятия и доказано их влияние на организацию и методику учета. Сформировано авторское формулирование определения понятия «производство продукции виноделия» и обоснованы предложения по внесению уточнений в действующие нормативно-правовые акты. Исследованы отраслевые особенности и определено их влияние на порядок ведения бухгалтерского учета. Обоснована целесообразность решения проблемы выбора оптимального метода учета затрат как ключевой составляющей учета производства продукции виноделия, и предложен алгоритм и дерево решений его реализации.
Ключевые слова: виноделие, бухгалтерский учет, понятие, теоретическое обоснование, усовершенствование, алгоритм, формализация, дерево решений

Kondrych V. I.
Ternopil National Economic University

THEORETICAL BASIS OF IMPROVEMENT ACCOUNTING IN PRODUCTION OF WINEMAKING

Summary
The article contains a rationale interpretation of the term «wine production» and its definition in the current legislation of Ukraine. There was grounded the role of correct identification and positioning of this concept and brought their impact on the organization and method of accounting. It was formed copyright formulating the definition of «wine production» and proposals on revisions to existing regulations. There was investigated industry characteristics and identified their influence on the conduct of accounting. There was grounded expediency of solving the problem of choosing the optimal method of cost accounting as a key component of keeping the production of wine and algorithm decision tree and its implementation.
Keywords: winemaking, accounting, concept, theoretical foundation, improving, algorithm, formalization, decision tree.

УДК 657.3

Михайловина С. О.
Уманський національний університет садівництва

ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ ЗВІТУ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ (ЗВІТУ ПРО СУКУПНИЙ ДОХІД) У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті розглянуто особливості організації та методології формування Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) у відповідності до змін нормативно-правової бази. Запропоновано удосконалення методики отримання оперативної та точної інформації про фінансові результати на сільськогосподарських підприємствах. Досліджено суттєвість змін при формуванні Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) у відповідності до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 1.
Ключові слова: фінансові результати, сукупний дохід, прибуток, витрати, удосконалення.

Постановка проблеми. Ринкові зміни у розвитку реального сектора економіки, особливо аграрної сфери, яка є основою забезпечення країни сільськогосподарською продукцією, вимагають пришвидшити процес інтеграції країни у світову спільноту. Насамперед удосконалення потребують методи управління підприємством, які орієнтовані у першу чергу на максимальний прибуток, а не на ефективне управління рухом грошових коштів.

Ефективність управління підприємством залежить від якості отриманої інформації, яка є важливим елементом у прийнятті рішень щодо кредитування, інвестування та інших фінансових операцій.

Показники, що кількісно характеризують зміни на підприємстві, формуються у фінансовій звітності, яка узагальнює первісний масив даних про їх господарську діяльність. Ключове місце серед фінансової звітності посідає Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) як основне джерело інформації про кінцеві результати діяльності підприємства.

Держава постійно вдосконалює методологію та методику формування бухгалтерської звітності, що викликає численні дискусії в роботах науковців. Так, введення в дію Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» є причиною суттєвих змін в організації та методології формування Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні питання обліку, змісту та порядку складання Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) досліджувалися у працях таких авторів, як: К. Безверхий, А. Бутка, С. Голова, В. Жук, Т. Кучеренко, С. Кучеркова, М. Кужельного, В. Лінника, Л. Нападовської, Ю. Мельничук, П. Смоленюк, О. Шайко та ін. Ними зроблено значний внесок у аналіз переваг та недоліків формування Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід).

К.В. Безверхий, Т.В. Бочуля [1] проводили аналіз окремих аспектів організації та методології складання фінансової звітності вітчизняних підприємств в контексті останніх законодавчих змін, обумовлених прийняттям першого Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку «Загальні вимоги до фінансової звітності». У роботі приділяється значна увага відображенню інформації у другому розділі Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід), автор відзначає недосконалість та незручність структури розділу.

Т.Є. Кучеренко [3] досліджувала теоретичні і методологічні аспекти прибутку підприємств, методи його розрахунку у бухгалтерському обліку та удосконалення відображення у Звіті про фінансові результати (ф. № 2).

Ю.Я. Лузан, В.М. Жук, Б.В. Мельничук та ін. [7] досліджували проблемні аспекти організаційного та методичного забезпечення формування звітності в аграрному секторі, яка включає усі галузі сільськогосподарського виробництва.

Не зменшуючи вагомості наукових досліджень вчених, зазначимо, що в їх роботах не знайшли повного відображення останні зміни нормативно-правових актів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Постійні зміни законодавчої бази, потребують подальшого детального вивчення і удосконалення особливостей складання форми № 2 з метою отримання оперативної й точної інформації про фінансові результати на сільськогосподарських підприємствах. Також варто відзначити відсутність досліджень щодо складу і змісту показників звітності відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 1. Тому виникає

© Михайловина С. О., 2015

необхідність подальшого проведення досліджень у даному напрямі.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження теоретико-методичних положень та практичного інструментарію з формування Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) згідно із Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та розробка удосконалення методики отримання оперативної та точної інформації про фінансові результати на сільськогосподарських підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Методологічні принципи складання фінансової звітності і власне Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) визначає Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2] та Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку «Загальні вимоги до фінансової звітності» [2].

Згідно із Законом України [2], фінансова звітність визначається як бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період. Відповідно до НП(С)БО 1, у звіті про фінансові результати розкривається інформація про доходи, витрати, прибутки і збитки, інший сукупний дохід та сукупний дохід підприємства за звітний період [6].

Якісні характеристики фінансової звітності та принципи її підготовки визначено Законом України [2], відповідно до якого інформація, яка надається у фінансовій звітності, повинна бути: дохідлива і зрозуміла її користувачам; повинна містити лише доречну інформацію, яка впливає на прийняття рішень користувачами, дає змогу вчасно оцінити минулі, теперішні та майбутні події, підтвердити та скоригувати їхні оцінки, зроблені у минулому; повинна бути достовірною; повинна надавати можливість користувачам порівнювати: фінансові звіти підприємства за різні періоди; фінансові звіти різних підприємств.

Враховуючи той факт, що діяльність будь-якого суб'єкта господарювання, у тому числі і сільськогосподарського, спрямована на отримання позитивного фінансового результату виникає необхідність дослідження та удосконалення методики отримання оперативної та точної інформації про фінансові результати на сільськогосподарських підприємствах.

Загальні вимоги до розкриття статей Звіту про фінансові результати визначені Методичними рекомендаціями щодо заповнення форм фінансової звітності [11]. Методологічні аспекти обліку доходів і витрат регулюються П(С)БО 15 «Доходи» [9] та П(С)БО 16 «Витрати» [10] відповідно.

Порядок визнання доходів і витрат та їх відображення у Звіті про фінансові результати зображено на рисунку 1.

Згідно із Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку № 1 [6], чинна форма Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) складається із чотирьох розділів.

І розділ Звіту «Фінансові результати» призначений для відображення інформації про доходи і витрати від операційної, фінансової, інвестиційної діяльності та про фінансовий результат діяльності – чистий прибуток (збиток).

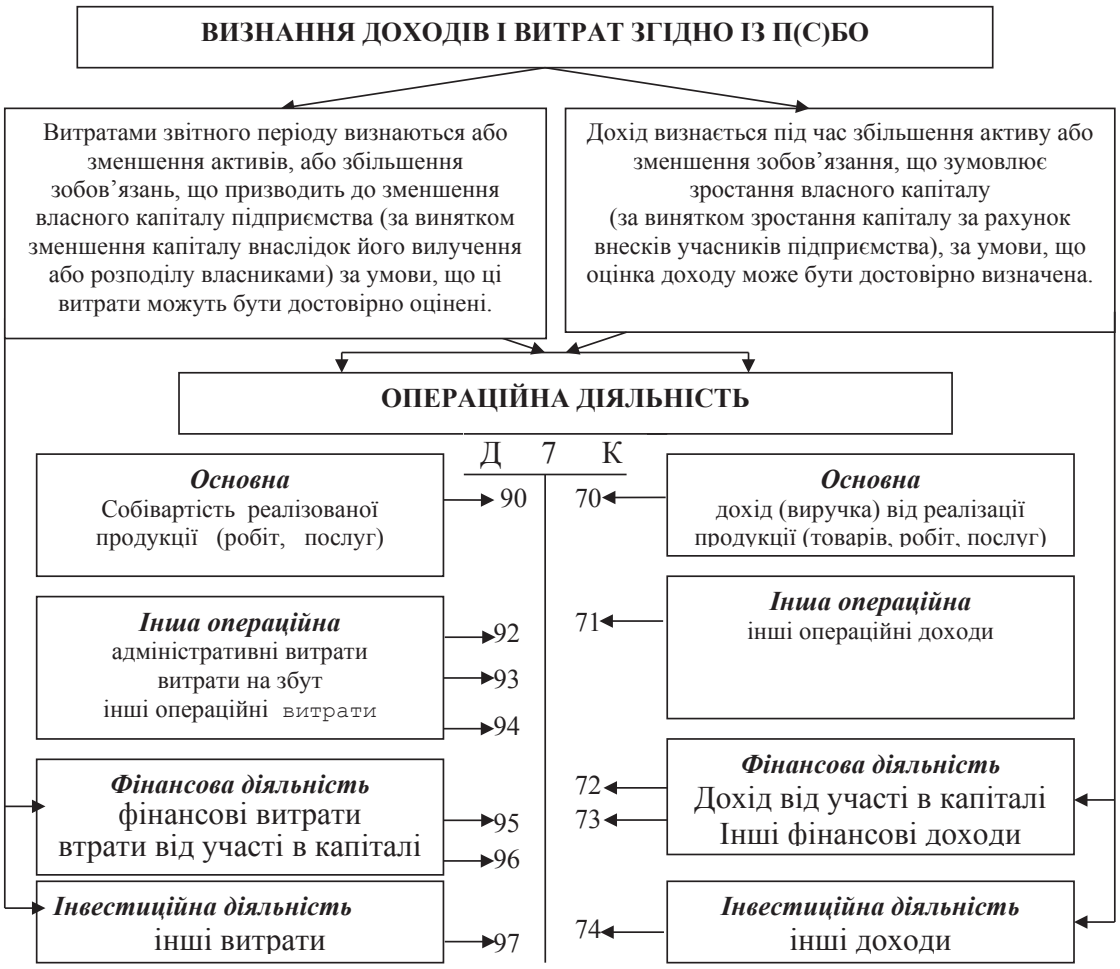


Рис. 1. Порядок визнання доходів і витрат та їх відображення у Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід)

Порядок визначення чистого фінансового результату прибуток (збиток) можна розділити на 4 етапи.

На першому етапі визначається валовий прибуток (збиток) як різниця між чистим доходом від реалізації і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) з урахуванням сум, наведених у додаткових статтях Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід).

На другому етапі визначається фінансовий результат від операційної діяльності як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат з урахуванням сум, наведених у додаткових статтях Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід).

На третьому етапі визначається фінансовий результат до оподаткування як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів, фінансових та інших витрат з урахуванням сум, наведених у додаткових статтях Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід).

На четвертому етапі визначається чистий фінансовий результат як алгебраїчна сума фінансового результату до оподаткування, податку на прибуток та прибутку (збитку) від припиненої діяльності після оподаткування (Звіту про сукупний дохід).

Схему визначення чистого фінансового результату (прибутку, збитку) розглянемо на рисунку 2.

Враховуючи, що суттєвих відмінностей при формуванні І розділ Звіту «Фінансові результати» при

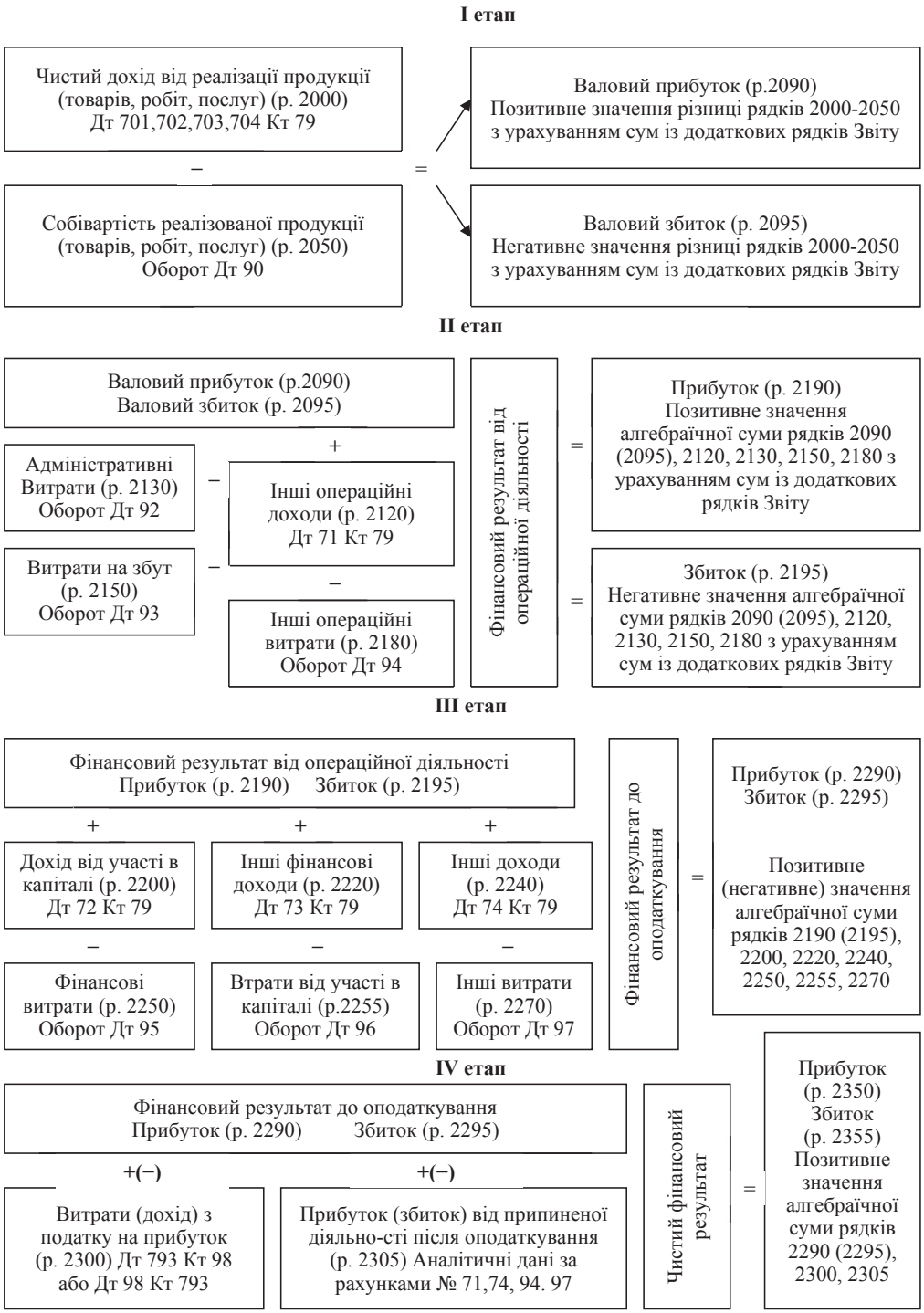


Рис. 2. Схема визначення чистого фінансового результату (прибутку, збитку)

зміні нормативно-правової бази не відбулося, вбачаємо за доцільне детальніше розглянути другий розділ звіту.

П розділ Звіту «Сукупний дохід» призначений для відображення інформації про доходи і витрати, отримані у результаті переоцінювання необоротних активів, фінансових інструментів та монетарних статей балансу. У відповідності до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» інший сукупний доход – це доходи та витрати, не включені до фінансових результатів підприємства. Другий розділ «Сукупний дохід» введено з метою приведення у відповідність показників фінансової звітності до норм міжнародних стандартів.

В.О. Ганусич [13] відзначає, що концепції збереження капіталу, викладені у Концептуальних основах складання фінансової звітності [14], передбачають, що деякі операції, які відповідають визначенню доходів та витрат (наприклад, переоцінка активів і зобов'язань), не входять до складу звіту про прибутки та збитки. Замість цього ці статті належать до складу власного капіталу як коригування збереження капіталу або як резерви переоцінки. У зв'язку з цим виникає поняття загального сукупного доходу. Воно розкривається у Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» [15].

Зміст поняття «сукупний дохід», згідно із Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», – це зміни у власному капіталі протягом звітного періоду внаслідок господарських операцій та інших подій (за винятком змін капіталу за рахунок операцій з власниками). Тоді, виходячи з визначення, не всі операції, пов'язані із зміною в елементах власного капіталу, формують сукупний дохід.

К.В. Безверхий [1] у своїх дослідженнях звертає увагу на ряд недоліків зокрема у МСБО 1 «Подання фінансової звітності» [15] коректно надано склад і структуру іншого сукупного доходу, тоді як вітчизняна практика наразі відрізняється серйозною методологічною помилкою у частині пропозиції рядка 2445 «Інший сукупний дохід», який являє собою безсистемне неупорядковане накопичення інформації, яка піддається критиці з точки зору доцільності та відповідності. Внаслідок цього практики з питань ведення бухгалтерського обліку, які керуються в своїй роботі вітчизняними П(С)БО та не є досвідченими у питанні формування показника сукупного доходу, матимуть наразі складності у їх роботі, причина чого – недосконала структура другого розділу т. ф. № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)».

У таблиці 1 наведено порядок визначення сукупного доходу у Звіті про фінансові результати відповідно до Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності [11].

Ще одним недоліком Методичних рекомендацій № 433, на думку К.В. Безверхого, є те, що вони не надають відповідь на запитання, чи потрібно заповнювати в другому розділі «Сукупний дохід» т. ф. № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» інформацію за аналогічний період попереднього року, враховуючи те, що за в

Таблиця 1

Порядок визначення сукупного доходу у Звіті про фінансові результати

Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	Обороти за Дт рахунків 10, 15,12 із Кт субрахунку 423 або обороти за Дт суб 423 із Кт рахунків 10, 15, 12
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	Обороти за Дт рахунків 14, 35 із Кт субрахунку 423 або обороти за Дт субрахунку 423 із Кт рахунків 14, 35
Накопичені курсові різниці	2410	Вибірка оборотів за Дт рахунків 14, 35 із Кт суб 425 або оборотів за Дт субрахунку 425 із Кт рахунків 14, 35
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	Вибірка оборотів за Дт рахунків 14, 35 із Кт суб 425 або оборотів за Дт субрахунку 425 із Кт рахунків 14, 35
Інший сукупний дохід	2445	Наводиться сума іншого сукупного доходу, для відображення якого за ознаками суттєвості не можна було виділити окрему статтю або який не може бути включений в інші статті, наведені в цьому розділі
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	Ряд. 2400 + ряд. 2405 + ряд. 2410 + ряд. 2415 + ряд. 2445
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	Вибірка оборотів за Кт 54 у частині сум податку на прибуток, пов'язаних з операціями із цього розділу звіту
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	Ряд. 2450 – ряд. 2455
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	Ряд. 2350 (ряд. 2355) + ряд. 2460

Таблиця 2

Джерела інформації для складання III розділу Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) «Елементи операційних витрат»

Матеріальні затрати	2500	Обороти за Дт рахунка 80. А для підприємств, що не використовують 8-й клас рахунків: обороти за Дт рахунків 23, 91, 92, 93, 94 із Кт рахунків 20, 21, 22, 27, 28
Витрати на оплату праці	2505	Обороти за Дт рахунка 81. Для підприємств, що не використовують 8-й клас рахунків – обороти за Дт рахунків 23, 91, 92, 93, 94 із Кт рахунків 66, 47
Відрахування на соціальні заходи	2510	Обороти за Дт рахунка 82. Для підприємств, що не використовують 8-й клас рахунків: обороти за Дт рахунків 23, 91, 92, 93, 94 із Кт рахунків 65, 47
Амортизація	2515	Обороти за Дт рахунка 83. Для підприємств, що не використовують 8-й клас рахунків: обороти за Дт рахунків 23, 91, 92, 93, 94 із Кт рахунка 13
Інші операційні витрати	2520	Оборот за Дт рахунка 84. Для підприємств, що не використовують 8-й клас рахунків: невраховані вище обороти за Дт рахунків 23, 91, 92, 93, 94
Разом	2550	Ряд. 2500 + ряд. 2505 + ряд. 2510 + ряд. 2515 + ряд. 2520

минулому році такий показник був відсутній у т. ф. № 2 «Звіт профінансові результати».

III розділ Звіту «Елементи операційних витрат» призначений для відображення інформації про відповідні елементи операційних витрат (на виробництво і збут, управління та інші операційні витрати), яких зазнало підприємство в процесі своєї діяльності протягом звітного періоду, за вирахуванням внутрішнього обороту, тобто за вирахуванням тих витрат, які становлять собівартість продукції (робіт, послуг), що вироблена і спожита самим підприємством. Джерела інформації для складання III розділу Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) «Елементи операційних витрат» відображено у таблиці 2.

IV розділ Звіту «Розрахунок показників прибутковості акцій» призначений для розкриття інформації про прибуток та дивіденди на одну просту акцію, яка перебувала в обігу протягом звітного періоду. Розділ IV звіту про фінансові результати заповнюють акціонерні товариства, прості акції або потенційні прості акції яких відкрито продаються та купуються на фондових біржах, включаючи товариства, які перебувають у процесі випуску таких акцій.

Висновки і пропозиції. Зміни, внесені Міністерством фінансів України в нормативно-правові акти, беззаперечно, мають на меті приведення у відповідність показників фінансової звітності до норм міжнародних стандартів. Але, деякі нововведення викликають сумнів щодо якості і доцільності внесення таких змін у практику ведення обліку і формування показників фінансової звітності, зокрема статей другого розділу ф№ 2 «Сукупний дохід». Необхідно привести у відповідність з міжнародними стандартами бухгалтерського обліку Національні П(С)БО, для узгодженості звітних форм, що підвищить достовірність звітних даних. Запропоновані підходи до формування показників Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) покращать отримання оперативної й точної інформації про фінансові результати на сільськогосподарських підприємствах.

Список літератури:

1. Безверхий К.В. Деякі питання порядку складання вітчизняної фінансової звітності підприємств в контексті законодавчих змін / К.В. Безверхий, Т.В. Бочуля // Облік і фінанси. – 2013. – № 3. – С. 25-28.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14.
3. Кучеренко Т.Є. Методологія формування фінансових результатів у сучасних умовах / Т.Є. Кучеренко // Облік і фінанси АПК. – 2007. – № 11-12. – С. 163-167.
4. Кучеркова С.О. Роль бухгалтерської звітності як джерела інформації при залученні інвестицій / С.О. Кучеркова // Облік і фінанси. – 2014. – № 3. – С. 47-51.
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua.
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.
7. Облік сільськогосподарської діяльності : навчальний посібник / [Ю.Я. Лузан, В.М. Жук, Б.В. Мельничук та ін.] ; За ред. Жука В.М. – К. : ТОВ «Юр-Агро-Веста», 2007. – 368 с.
8. Фінансовий облік 2 : навч. посіб. / [Н.М. Ткаченко, О.В. Борович, І.Л. Цюцяк, А.Л. Цюцяк] ; за заг. ред. Н.М. Ткаченко. – К. : Алерта, 2014. – 456 с. П(С)БО 15 «Доходи» затверджено наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99.
9. П(С)БО 16 «Витрати» затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00.
10. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності : Наказ Міністерства фінансів України від 28.03.2013 р. № 433 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://goo.gl/FQtSn.
11. Смоленюк П. Звітність підприємств як інформаційний продукт / П. Смоленюк // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 10. – С. 35-39.
12. Ганусич В.О. Поняття сукупного доходу підприємства та його відображення у фінансовій звітності / В.О. Ганусич // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – № 3(44). – С. 169-172.
13. Концептуальна основа фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/file/link/392433/file/c.pdf.
14. Міжнародний стандарт фінансового обліку 1 «Подання фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/file/link/392433/file/c.pdf.

Михайловина С. О.
Уманский национальный университет садоводства

ОСОБЕНОСТИ СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ (ОТЧЕТА О СОВОКУПНОМ ДОХОДЕ) В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Резюме
В статье рассмотрены особенности организации и методологии формирования Отчета о финансовых результатах (Отчета о совокупном доходе) в соответствии с изменениями нормативно-правовой базы. Предложено усовершенствование методики получения оперативной и точной информации о финансовых результатах на сельскохозяйственных предприятиях. Исследована сущность изменений при формировании Отчета о финансовых результатах (Отчета о совокупном доходе) в соответствии с национальными положениями (стандартами) бухгалтерского учета № 1.
Ключевые слова: финансовые результаты, совокупный доход, прибыль, расходы, совершенствование.

Mykhailovyna S. O.
Uman National University of Horticulture

PECULIARITIES OF MAKING PROFIT AND LOSS ACCOUNT (INCOME STATEMENT) AT FARM ENTERPRISES

Summary
The article considers peculiarities of organization and methodology of forming Profit and Loss Account (Income Statement) in the accordance with regulatory changes. The improvement of methods of receiving update and accurate information on financial results at farm enterprises has been suggested. Essentiality of changes during the formation of Profit and Loss Account (Income Statement) in accordance with National Provisions (Standards) of Business Accounting № 1 has been studied.
Keywords: income, comprehensive income, profits, expenses, improvement.

УДК 656.072.52

Сисюк С. В.
Тернопільський національний економічний університет

КОМП'ЮТЕРИЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ В ТРАНСПОРТНІЙ ГАЛУЗІ: АНАЛІЗ МОЖЛИВОСТЕЙ ТА ЗАДАЧІ ВДОСКОНАЛЕННЯ

На основі аналізу авторських підходів до проблем використання сучасних комп'ютерних інформаційних технологій обліку і контролю в транспортній галузі обґрунтовано переваги та недоліки існуючих програмних продуктів. Виявлено привабливі для користувачів можливості автоматизації, обґрунтовано доцільність їх розвитку й здійснено постановку відповідних задач для програмування. Сформовано пропозиції щодо можливих напрямів їх удосконалення, виходячи з об'єктивних потреб управління та оптимізації діяльності і витрат. Обґрунтовано доцільність і визначено задачі для формування програмних додатків з ведення управлінського обліку в автотранспорті.
Ключові слова: підприємства транспорту, ефективність, система обліку, контроль, інформаційні технології, удосконалення, комп'ютеризація, управлінський облік.

Постановка проблеми. В сучасних умовах підприємства транспорту, в тому числі автомобільного, відіграють важливу роль в національній економіці. Проте в останні роки статистичні дані свідчать про наявність негативної динаміки показників цієї галузі. Так, у січні-квітні 2015 р. вантажообіг підприємств транспорту становив 93,3 млрд. т/км, або 79,6% від обсягу січня-квітня 2014 р. Загалом підприємствами транспорту перевезено 183,5 млн. т вантажів, що становить 76,8% від обсягу січня-квітня 2014 р. Підприємствами автомобільного транспорту (з урахуванням перевезень фізичними особами – підприємцями) за січень-квітень 2015 р. виконано вантажообіг в обсязі 10,6 млрд. т/км, який зменшився на 16,3% порівняно з відповідним періодом минулого року, та перевезено 42,9 млн. т вантажів, що на 29,8% менше, ніж за січень-квітень 2014 р., а послугами з пасажирських перевезень (з урахуванням перевезень фізичними особами – підприємцями) скористалися 0,8 млрд. пасажирів, що на 20,7% менше від обсягів перевезень пасажирів у січні-квітні 2014 р. [10].

На відміну від цього результати діяльності суб'єктів транспортної галузі Тернопільської області характеризуються позитивними тенденціями. Зокрема, за січень-квітень 2015 р. підприємствами транспорту перевезено 2323,6 тис. т вантажів, що в 1,7 рази більше, ніж у січні-квітні 2014 р. Послугами пасажирського транспорту у січні-квітні 2015 р. скористалися 30,9 млн. пасажирів, що на 6,3% більше від обсягу перевезень відповідного періоду 2014 р. [6].

Підвищення ефективності діяльності автотранспортних підприємств вимагає використання різних важелів, в тому числі тих, що лежать в площині обліку й контролю. В свою чергу, досягнення поліпшення їх якості тісно пов'язане з інформатизацією.

Інформатизація в Україні, яка охоплює бізнес-процеси та їх облік і контроль, належить до переліку завдань, визначених Національною програмою інформатизації. Остання визначає стратегію розв'язання проблеми забезпечення інформаційних потреб та інформаційної підтримки соціально-економічної, екологічної, науково-технічної, оборонної, національно-культурної та іншої діяльності у сферах загальнодержавного значення [9]. Оскільки автомобільна галузь належить до соціально-економічної складової, комп'ютеризація процесів, в тому числі обліку та контролю, є пріоритетним державним завданням, яке також можна віднести і до внутрішніх стратегічних пріоритетів самих автотранспортних підприємств. Підтвердженням цього виступають ті переваги, які останні отримують від активного застосування сучасних інформаційних технологій.

Актуальність проблематики використання інформаційних технологій для ведення обліку, управління та контролю в сучасних умовах підкреслюється швидкими темпами розвитку комп'ютерної техніки і мов програмування. Зважаючи що сучасні ІТ здатні забезпечити підвищення ефективності здійснення діяльності, особливо в транспортній галузі, подальше дослідження цього напряму сприятиме поліпшенню фінансового становища автотранспортних підприємств і підвищенню організаційного рівня їхньої діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З огляду на це в спеціальній науковій літературі останніх років багато уваги приділяється проблемам удосконалення обліку та контролю через використання комп'ютерних інформаційних технологій. У цьому контексті слід відзначити напрацювання таких науковців, як Н.Ю. Грицак, В.В. Муравський, Ю.С. Лігум, Д.О. Паланд та ряду інших. Варто зазначити, що більшість дослідників

© Сисюк С. В., 2015

в своїх працях роблять акцент на доцільності використання інформаційних технологій з метою формування якісної інформаційної бази управління (в т. ч. діяльністю транспортних підприємств) та розвивають термінологічний апарат і його новації [1; 2; 5; 7; 11]. Одночасно з цим ряд вчених зосереджують увагу на прикладних моментах розвитку комп'ютеризації обліку та контролю і впровадженню нових можливостей сучасних інформаційних технологій.

Так, Н.Ю. Грицак, обґрунтовуючи організаційні положення бухгалтерського обліку витрат автотранспортних підприємств в контексті побудови системи обліково-інформаційного забезпечення управління їх розвитком, вказує на підвищення оперативності облікових даних у натуральних показниках, власне, через комп'ютеризацію облікових процедур [3, с. 144, 147].

В.В. Муравський рекомендує використання технології глобального позиціонування, яке дозволяє повністю автоматизувати облік витрат на паливомастильні матеріали, автопокришки, плановий ремонт транспортного засобу, оплату праці водія, а також амортизаційні відрахування. Автор пропонує на основі цього механізму повністю автоматизувати здійснення обліку витрат для кожного факту і кожної одиниці об'єкта перевезення окремо, обґрунтовуючи це тим, що такий підхід дозволяє з необхідним рівнем рентабельності одразу після доставки товарів автоматично встановити для замовника вартість перевезення [7, с. 73].

Не залишились поза увагою вчених також питання, пов'язані з оцінкою переваг і недоліків програмного забезпечення, що використовується для ведення обліку і здійснення контролю, розвиток хмарних технологій тощо [11]. Проте варто визнати, що в переважній більшості дослідження стосуються різних галузей, але щодо транспортних підприємств така оцінка в основному пов'язана з логістичними проблемами. Виробленню обґрунтованих підходів до розвитку й удосконалення програмних продуктів з ведення обліку, здійснення контролю, формування звітності й проведення аналізу в транспортних підприємствах сприяє виявлення існуючих прогалин у складі їх додатків і функцій.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи виняткову роль і вагу сучасних інформаційних технологій обліку та контролю у забезпеченні високоефективного функціонування суб'єктів транспортної галузі, а саме автотранспортних підприємств, варто розвивати саме такий напрям наукових пошуків. Особливо через наявність проблеми, пов'язаної з пошуком найбільш вдалих і адаптованих до специфіки діяльності цих підприємств програмних продуктів, яка на сьогоднішній день залишається невирішеною.

Метою статті є аналіз можливостей програмних продуктів і постановка задач для їх подальшого вдосконалення в контексті врахування специфіки транспортної галузі загалом і автотранспортних підприємств, зокрема.

Виклад основного матеріалу. На ринку програмних продуктів для автоматизації обліку, формування звітності та контролю в галузі автоперевезень представлено багато різних рішень. До них належать як вітчизняні, так і зарубіжні програми для автоматизації обліково-аналітичної роботи. При цьому слід визнати, що попри наявність в Україні хорошої професійної програмної бази та фахівців в галузі програмування, розроблені вітчизняні продукти не користуються значним попитом з ряду причин, однією з яких є низька комерційна спроможність (недостатній рівень реклами, сервісного обслуговування тощо).

Великі корпорації, такі як 1С, є лідерами в цьому плані. Певні успіхи в цьому плані має також корпорація «Парус», яка належить до вітчизняних розробників програмного забезпечення. Її програмним продуктом користуються такі транспортні організації, як УЦОП (Центр обслуговування пасажирів на залізничному транспорті), «Укрзалізничпостач» (ДП «Укрзалізниці»), авіакомпанія «Скіф-авіа», автобаза Верховної Ради, ДКП «Депо № 3» (Дніпропетровський електротранспорт), КП «Київпастранс», «Віннер-Імпортс Україна», автопідприємство ДУС.

Слід зазначити, що використання програмних продуктів для автоматизації обліку та контролю, а також інших важливих ділянок управління автотранспортних підприємств має ряд переваг, особливо в контексті електронного документообігу (рис. 1).

Кожен із запропонованих на ринку програмних продуктів має свої переваги та недоліки. Проте, зважаючи на практику та аналіз наявних публікацій з цих питань, можна зробити висновок, що найбільш поширеними є «Парус: «Управління автотранспортом», «1С: Управління автотранспортом Стандарт», «1С: Підприємство 8. TMS Логіс-

Рис. 1. Основні переваги документообігу АТП в умовах комп'ютеризації

Джерело: сформовано на основі [4]

тика». Також для системи внутрішнього управлінського обліку використовуються програмні продукти контролінгу – «Управління фінансами», «Адміністратор», «Зведення звітності», «Управління фінансами», «Управління виробничими процесами», «Управління персоналом». Для оперативного врахування змін чинного законодавства та вимог до обліково-розрахункових робіт і формування звітності має також використання АТП інформаційно-довідкових систем – «НАУ-Експерт», ІАС «ПАРУС-Консультант», «Ліга-Закон» та ін.

Підтримка вітчизняних виробників програмних продуктів має в сучасних умовах стати не лише приватним завданням підприємців, а й державною програмою розвитку інформаційної галузі. Тому на різних рівнях, в тому числі в процесі проведення досліджень при написанні дипломних і інших наукових робіт, варто акцентувати увагу саме на вітчизняних розробках. З огляду на це, подаємо основні характерні риси та переваги рішення «Управління автотранспортом», розроблене корпорацією «Парус», що призначене для комплексної автоматизації автотранспортних підприємств. Розглядувана система орієнтується на підприємства, що мають у своєму складі парк різноманітної автомобільної техніки.

Рішення jПарус «Управління автотранспортом» дозволяє автоматизувати облік шляхових листів, доходів і витрат, маршрутів, ПММ, запчастин, акумуляторів, шин, ремонтів, складання графіків, також за допомогою системи можна отримувати уявлення про рентабельність роботи підприємства, знизити рівень зловживань зі сторони персоналу, одержувати різні звіти та аналітичні склепіння. Загалом ця система володіє низкою функціональних можливостей, що охоплюють усі облікові задачі (рис. 2).

Перелік можливостей, зображений на рис. 2, свідчить, що сучасні комп'ютерні інформаційні системи здатні виконувати різні облікові, економічні і логістично-управлінські операції. Однак слід зробити деякі застереження з цього приводу.

Так, п. п. 2 та 4 (рис. 2) вказують на можливість оперування формуванням подорожніх листів. Натомість у Листі від 28.05.2014 р. № 5615/25/10-14 Мінінфраструктури нагадало, що єдиним для всіх учасників транспортного процесу юридичним документом є товарно-транспортна накладна (далі – ТТН) (не менше чотирьох примірників). Вона призначена для списання товарно-матеріальних цінностей, обліку на шляху їх переміщення, оприбуткування, складського, оперативного та бухгалтерського обліків, а також для розрахунків за перевезення вантажу та обліку виконаної роботи.

Також окремо слід зазначити, що для деяких видів вантажів під час їх перевезення автомобільним транспортом встановлені спеціалізовані форми ТТН. Таким чином, цей документ складається вантажовідправником для оформлення перевезень вантажів відповідно до укладеного договору і використовується для проведення прикінцевих (остаточних) розрахунків за надані послуги з перевезення вантажів. З цього положення начебто випливає, що відпадає потреба у формуванні подорожнього листа. Цим шляхом пішли ряд АТП. Однак є ще одна умова: якщо покупець здійснює перевезення власними автомобільними транспортними засобами товару, право власності на який за договором уже перейшло до нього, водію покупця під час перевезень не потрібно мати ТТН. Натомість він має мати: накладну або інший документ, який підтверджує право власності на вантаж; посвідчення на право керування ТЗ відповідної категорії; реєстраційний документ на ТЗ; талон про проходження державного техогляду; поліс (сертифікат) обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних ТЗ; дорожній лист з відмітками про проведення передрейсового медогляду водія та огляду технічного стану ТЗ. Цей перелік обов'язків до керування для водіїв, що зареєстровані як юридичні особи.

У випадку, коли послуга по доставці вантажу надається на платній основі (за плату), і це узаконено через оформлення договору купівлі-продажу, то така операція характеризується як надання послуги з перевезення й, відповідно, оформляється ТТН.

Рис. 2. Можливості jПарус «Управління автотранспортом»

Джерело: сформовано на основі [4]

Таким чином, відпадає потреба у використанні програмної функції «Подорожні листи».

Однак такий підхід певним чином обмежує рівень інформаційності та аналітичності даних щодо автоперевезень, оскільки в подорожньому листі є низка даних, необхідних для обліку витрат, оплати праці тощо. Тому для АТП доцільно продовжувати його формування паралельно з формуванням ТТН. Тим більше що значних затрат часу, в силу наявності відповідної функції в автоматизованій системі, це не вимагатиме.

Значно полегшує формування супровідних документів в автотранспортних підприємствах наявність довідника «Автомобілі», який містить всю інформацію про автопарк в розрізі видів автотранспортних засобів (номери, марки, власник, вид автомобіля і т. п.).

З позиції обліку така функція є інформаційною щодо вибору норм витрат паливо-мастильних матеріалів. Також вона вказує на місця зберігання автомобілів, що важливо особливо у великих транспортних компаніях, які мають філіали. Вдалим є поєднання автоматизованої системи бухгалтерського обліку з логістичними можливостями програмного продукту, зокрема, додатком «Маршрут» і «Графік зміни швидкості».

Для потреб оптимізації та контролю витрат в системі внутрішньоуправлінського обліку, який доцільно розвивати в АТП, такі функції відіграють важливу роль. Вони дають змогу не лише контролювати місцезнаходження транспортного засобу, а й завдяки графіку швидкості аналізувати витрати пального. В умовах зростання цін на нього це особливо актуально, оскільки уможливлюється управління нормами витрат паливо-мастильних матеріалів задля їх уточнення з урахуванням результатів аналізу швидкості.

Висновки і пропозиції. Таким чином, короткий огляд можливостей програмного продукту фірми «Парус» свідчить, що в галузі автоматизації обліку розроблені загальні положення та вирішені ряд питань обліку. Проте для впорядкування та удосконалення автоматизованої системи в цілому, а також позиціонування можливостей і більш широкого просування вітчизняних програмних продуктів необхідний більш досконалий опис програмного забезпечення. У цьому контексті повинні бути організовані відповідні дослідження, результатом яких має стати формування науково-методичного апарату опису.

Список літератури:

1. Базилюк А.В. Бухгалтерський і податковий облік автотранспорту та перевезень : [навч. посіб.] / А.В. Базилюк, О.І. Малишкін. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 256 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://shron.chtyvo.org.ua/Bazyliuk_Antonina/Bukhhalterskyi_i_podatkovyi_oblik_avtotransportu_ta_perevezen.pdf.
2. Вотинцева Л.И. Виртуализация экономики как фактор развития новых форм финансового посредничества / [Л.И. Вотинцева, Л.П. Дроздовская, Ю.В. Рожков] // Экономика и предпринимательство. – 2012. – № 3. – С. 75–81.
3. Грицак Н.Ю. Організація бухгалтерського обліку на автотранспортному підприємстві / Н.Ю. Грицак // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : міжнар. зб. наук. праць. Серія «Бухгалтерський облік, контроль і аналіз». – 2011. – № 2(20). – С. 144–154.
4. Електронний документообіг – переворот в сфері ведення бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://stcentr.com.ua/other/blog/247-elektronnyi-dokumentoobih-perevorot-v-sferi-vedennia-bukhhalterskoho-obliku.
5. Лігум Ю.С. Інформаційні системи на транспорті / Ю.С. Лігум. – К. : Національний транспортний університет. – 2002. – 160 с.
6. Макторекономічні показники // Головне Управління статистики у Тернопільській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.te.ukrstat.gov.ua/.
7. Муравський В. Застосування інформаційних технологій у первинному обліку торговельних, розрахункових і транспортних операцій / В. Муравський // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 3. – С.69-76.
8. Палант Д.О. Контроль транспортної логістики – нове джерело прибутку підприємства / Д.О. Палант // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1910.
9. Про Національну програму інформатизації : Закон України від 4 лютого 1998 р. № 74/98-ВР // Офіційний Вісник України. – 1998. – № 10. – 26 березня. – С. 5–14.
10. Соціально-економічне становище України за січень-квітень 2015 р. // Документи Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/soc_ek/2015/publ_04_2015_u.html.
11. Хорунжак Н.М. Теорія та методологія обліку у бюджетних установах в умовах інформатизації суспільства : [монографія] / Н.М. Хорунжак. – Тернопіль : ТНЕУ, 2013. – 248 с.

Сисюк С. В.
Тернопольский национальный экономический университет

КОМПЬЮТЕРИЗАЦИЯ УЧЕТА И КОНТРОЛЯ В ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ: АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТЕЙ И ЗАДАЧИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Резюме
На основе анализа авторских подходов к проблемам использования современных компьютерных информационных технологий учета и контроля в транспортной отрасли обоснованы преимущества и недостатки существующих программных продуктов. Обнаружены привлекательные для пользователей возможности автоматизации, обоснована целесообразность их развития и осуществлена постановка соответствующих задач для программирования. Сформированы предложения относительно возможных направлений совершенствования програмних продуктов с учетом объективных потребностей управления, оптимизации деятельности и расходов. Обоснована целесообразность, и определены задачи формирования программных приложений, адаптированных для ведения управленческого учета в автотранспорте.
Ключевые слова: предприятия транспорта, эффективность, система учета, контроль, информационные технологии, совершенствование, компьютеризация, управленческий учет.

Sysuk S. V.
Ternopil National Economic University

COMRUTERIZATION OF ACCOUNTING AND CONTROL IN THE TRANSPORT SEKTOR: ANALYSIS OF OPPORTUNITIES AND THE IMPRIVEMENT OF THE PROBLEM

Summary
In gender-based analysis approach to copyright problems using modern computer information technology accounting and control in the transport industry The advantages and disadvantages of existing software. On the basis of the most common software found attractive friendly automation, the expediency of their development and staged relevant tasks for programming. Formed proposals on possible areas of improvement based on objective needs managing and optimizing operations and costs. Expediency and defined tasks to create software applications of management accounting in the car.
Keywords: enterprise transport efficiency, system accounting, control, information technology, improvement, computerization, management accounting.

УДК 657.4.012.2

Хорунжак Н. М.
Тернопільський національний економічний університет

ПЛАН РАХУНКІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Дано аналіз авторських підходів до проблем вдосконалення плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі в частині, яка стосується бюджетних установ. Сформовано пропозиції щодо внесення уточнень в План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі щодо рахунків обліку основних засобів, дебіторської заборгованості, виданих і одержаних авансів. Обґрунтовано доцільність вирішення проблеми щодо встановлення збільшення розрядності рахунків. Зроблено висновок про доцільність розвитку досліджень, спрямованих на формування підходів до структури й складу рахунків управлінського обліку.
Ключові слова: система обліку, реформування, План рахунків, удосконалення, бюджетні установи, рахунки управлінського обліку.

Постановка проблеми. Реформування системи обліку, започатковане прийняттям державної Стратегії модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі [14], передбачало здійснення ряду заходів, зокрема щодо запровадження Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі. В результаті виконання цього завдання мало бути забезпечене створення інтегрованої інформаційно-аналітичної системи управління державними фінансами, в основу чого покладалася:

– адаптація законодавства з питань бухгалтерського обліку та звітності до міжнародних стандартів;

– розроблення та запровадження плану рахунків бухгалтерського обліку з виконання бюджетів та кошторисів розпорядників бюджетних коштів для забезпечення прозорості облікових процесів, складання звітності та отримання інформації про фінансові операції, які здійснюються у державному секторі [14].

На сьогоднішній день виконання визначених заходів характеризується певним прогресом, однак у частині розробки Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі та інструкції з його застосування є надзвичайно актуальні проблеми, особливо у контексті наукового обґрунтування пропозицій з адаптації та трансформації переходу від одного Плану рахунків до іншого і формування відповідних інструктивних положень.

Дослідження та аналіз Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі в частині обліку в бюджетних установах дозволяє стверджувати, що перелік і склад передбачених у ньому рахунків не повною мірою відповідають специфіці й завданням, які стоять перед суб'єктами, котрі фінансуються з бюджету. Йдеться не лише про забезпечення повноти відображення об'єктів обліку, але й про можливість досягнення підвищення ефективності використання ресурсного забезпечення завдяки вдосконаленню системи відображення облікових операцій з допомогою системи рахунків. Виконання цього завдання можливе завдяки чіткій та доцільній деталізації рахунків обліку. Власне, саме через це обґрунтованим є здійснення наукових досліджень спрямованих на формування більш якісного й досконалого Плану рахунків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зважаючи на актуальність проблематики удосконалення системи обліку, зокрема, в бюджетних установах, які відносяться до державного сектора української економіки, такий напрям наукових пошуків постійно знаходиться в полі зору вітчизняних науковців і практиків. Грунтовні дослідження цього плану проводять вчені П.Й Атамас, Л.О. Гуцайлюк, Р.Т. Джога, Т.М. Кондрашова, С.О. Левицька, В.Ф. Максімова, В.А. Пігош, Р.О. Пеліпадченко, О.В. Полякова, О.М. Клименко, С.В. Свірко, О.І. Шуляк, І.О. Єрмак та ряд інших. Слід акцентувати увагу на тому, що наукові пошуки охоплюють широке коло питань: організацію обліку; документальне забезпечення здійснення операцій суб'єктів бюджетної сфери; відображення об'єктів обліку в системі рахунків; історичні аспекти формування Плану рахунків тощо.

Конкретно щодо такого предмета дослідження, як План рахунків, достатньо ґрунтовними є дослідження С.В. Свірко, яка розглядає порядок розробки робочого плану рахунків при висвітленні питань організації бухгалтерського обліку в бюджетних установах [15, с. 51–53]. В.Ф. Максімова та Р.О. Пеліпадченко, аналізуючи концептуальні засади розвитку системи бухгалтерського обліку в бюджетних установах, обґрунтовують висновок про те, що розроблення та запровадження єдиних національних положень бухгалтерського обліку та єдиного плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, гармонізованого з бюджетною

© Михайловина С. О., 2015

класифікацією наданий час є основними напрямами реалізації концепції подальшого розвитку бухгалтерського обліку в бюджетних установах [7, с. 39]. О.М. Клименко досліджує питання удосконалення плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ [5], а також разом з О.В. Поляковою та О.І. Єрмак розглядає цю проблематику у контексті аналізу історичних аспектів розвитку. У цьому контексті вони дають критичний аналіз удосконалення плану рахунків бюджетного обліку через призму вивчення історичного досвіду та визначення напрямів подальшого удосконалення плану рахунків [6].

Частково розглядаються питання, пов'язані з рахунками обліку О.В. Натаровою, яка досліджує й розглядає методологію бухгалтерського обліку державного сектору, зокрема, облік доходів, впровадження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та підходи до структури Єдиного плану рахунків [8].

І.Д. Данилюк та Н.М. Зорій, розглядаючи нормативно-правові аспекти модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі, невідкладним завданням вважають розробку та впровадження методичних рекомендацій щодо застосування нового Плану рахунків і формування типової кореспонденції рахунків бухгалтерського обліку для відображення основних операцій в державному секторі. При цьому вони наголошують на важливості узгодження термінологічного апарату по усіх нормативно-правових документах [4, с. 157].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попри це, як свідчить аналіз розробленого плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, у частині рахунків для бюджетних установ продовжують існувати проблеми, які стосуються неповного врахування об'єктів обліку та появи в ринкових умовах нових явищ та процесів, котрі вимагають облікового відображення.

Метою статті є аналіз і здійснення критичної оцінки Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі та формування пропозицій з його удосконалення з урахуванням сучасної специфіки діяльності суб'єктів господарювання. Відповідно до мети, в процесі дослідження має бути досягнуте виконання таких завдань, як обґрунтування розрядності рахунків і внесення пропозицій щодо уточнення Плану рахунків.

Виклад основного матеріалу. Визначений Стратегією модернізації [14] напрям удосконалення системи обліку, який полягає у розробленні та запровадженні єдиного Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, передбачає його гармонізацію з бюджетною класифікацією.

Згідно зі ст. 8 Бюджетного кодексу, бюджетна класифікація використовується для складання і виконання державного та місцевих бюджетів, звітування про їх виконання, здійснення контролю за фінансовою діяльністю органів державної влади, органів місцевого самоврядування, інших розпорядників бюджетних коштів, проведення фінансового аналізу в розрізі доходів, організаційних, функціональних та економічних категорій видатків, кредитування, фінансування і боргу, а також для забезпечення загальнодержавної і міжнародної порівнянності бюджетних показників [2].

Законодавством визначено (ст. 2 Бюджетного кодексу), що Міністерство фінансів України затверджує бюджетну класифікацію, зміни до неї та інформує про це Комітет Верховної Ради України з питань бюджету [2]. Такий підхід автоматично, у випадку необхідності дотримання відповідності Плану рахунків бюджетній класифікації, вимагає передбачення у ньому ряду вільних рахунків, оскільки існують об'єктивні передумови, що викликатимуть як усередині цієї класифікації, так і її складових частин загалом. Наразі бюджетна класифікація має такі складові частини: 1) класифікація доходів бюджету; 2) класифікація видатків та кредитування бюджету; 3) класифікація фінансування бюджету; 4) класифікація боргу [2].

У більш загальному розмежуванні, адаптованому до сутності Плану рахунків, ця класифікація може бути згрупована як доходи та видатки бюджету. В такому разі групи «класифікація доходів бюджету» та «класифікація боргу» можуть бути об'єднані з допомогою класу рахунків «Доходи» (за класифікаційними групами). Відповідно до характеристики рахунків пасивів, борг доцільно відображати за дебетом рахунків цього класу. Щодо видатків, то обґрунтованим видається поєднання другої та третьої складових бюджетної класифікації в одному класі рахунків шляхом встановлення відповідної розрядності рахунків.

Враховуючи той факт, що План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі передбачає розподіл цифрових позначень такого плану: двозначні – вказують на розділ; тризначні – засвідчують групу; чотиризначні – балансовий рахунок, а доповнення їх ще двома розрядними знаками дасть змогу деталізувати класифікаційні групи доходів і видатків.

Не заглиблюючись більш детально у проблематику формування рахунків для обліку доходів і видатків бюджету й враховуючи вже існуючі здобутки з цього питання, зазначимо, що основною вимогою при вирішенні проблеми має бути забезпечення зручності, зрозумілості та ефективності Плану рахунків.

Аналіз структури Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі свідчить про достатню логічність його будови та спрямованість на забезпечення посилення контрольної функції обліку. Також склад цього Плану уможливлює відображення у системі рахунків операцій згідно задекларованих законодавством принципів і методів обліку. У цьому контексті, певним чином, досягнуто вимог, які ставилися переважною більшістю науковців і практиків. Зокрема, йдеться про те, що План рахунків повинен гармонізувати з бюджетною класифікацією, ґрунтуватися на методі нарахування й забезпечувати формування національних рахунків з урахуванням специфіки бюджетних установ, забезпечувати мобільність облікових процесів та прозору консолідацію інформації [1].

Загалом слід підкреслити, що термін «гармонізація» у цьому конкретному випадку охоплює тільки сторону, яка виступає лише частиною загального цілого – бюджетну класифікацію доходів і видатків. Проте у більш широкому розумінні справедливою є думка О.М. Петрука, котрий стверджує, що гармонізація передбачає певну відповідність та злагодженість, дотримання принципів ведення бухгалтерського обліку і статистики, складання звітності групою країн чи їх об'єднанням, наприклад, країнами ЄС, СНД. Гармонізація передбачає поєднання та взаємну відповідність законодавства країн щодо регулювання бухгалтерського обліку і статистики, існування в кожній країні своєї моделі організації обліку і системи стандартів. Головне завдання гармонізації полягає в тому, щоб вони суттєво не відрізнялись від аналогічних стандартів в інших країнах – членах співтовариства, тобто знаходились у гармонії один з одним [10; 11].

Якщо автоматично перенести такий підхід на досліджуваний План рахунків, то слід звернути увагу на такі аспекти. Пропонований План кардинально відрізняється від діючих і застосовуваних у різних галузях на сьогоднішній день. Попри те, що кожен з планів рахунків має власну специфіку та певним чином відрізняється від інших, усі вони все-таки мають більше спільних рис, ніж відмінностей. Методологічно усі вони вирізняються витратною

основою, тобто акцентують зусилля на забезпеченні детального обліку витрат (видатків) і, таким чином, служать цілям їхньої оптимізації. Натомість при розробці Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, як свідчить його структура, за ціль було вибрано забезпечення ефективного контролю доходів і витрат (видатків). Таке поєднання достатньо актуальне, особливо якщо врахувати факт ресурсної обмеженості та потребу в економії на різних етапах ресурсовикористання. Склад рахунків дозволяє з достатньою деталізацією та логічністю вести облік доходів і видатків державного і місцевих бюджетів, а також діяльності бюджетних установ.

Однак для відображення господарських операцій, які відбуваються в процесі діяльності державних підприємств, він недостатньо адаптований. Задля забезпечення методологічної єдності та гармонізації варто застосувати системний підхід і до формування Планів рахунків, в тому числі на національному рівні. В подальшому він уможливить глобалізацію облікової політики, принципів обліку та його функцій на міжнародному рівні. У зв'язку з цим більш доцільним було б виокремлення таких класів рахунків: 1 – необоротні активи; 2 – запаси; 3 – кошти, розрахунки та інші активи; 4 – капітал і результат виконання бюджету та кошторису; 5 – довгострокові зобов'язання; 6 – поточні зобов'язання; 7 – доходи; 8 – рахунки витрат і управлінського обліку; 9 – витрати діяльності; 0 – позабалансові рахунки.

Загалом варто підкреслити, що затверджений План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі адаптований лише для обліку виконання бюджету та діяльності бюджетних установ. Його аналіз свідчить про те, що для обліку діяльності державних і комунальних підприємств, котрі згідно законодавства також відносяться до державного сектору, він практично не придатний (у ньому, наприклад, відсутні рахунки для обліку виробничих запасів у контексті виробничого обліку, витрат виробництва, фінансових результатів (прибутки та збитки) тощо). Однак, зважаючи на те, що названі суб'єкти не є об'єктом нашого дослідження, більш детальне зосередження на питаннях, що пов'язані удосконаленням теорії та методології обліку (у т. ч. з врахуванням вимог державної Стратегії модернізації обліку в державному секторі), недоцільне, проте розвиток цього напряму наукових пошуків у перспективі є достатньо актуальним. Окрім того, розширення переліку рахунків обліку виробничих запасів обґрунтоване і для бюджетних установ, що пояснюється потребою в обчисленні собівартості платних послуг, в процесі надання яких вони використовуються, а також при наявності у цих суб'єктів підсобних господарств. Функціонування останніх характеризується здійсненням діяльності, яка має виробничий характер, а отже, потребує адекватного облікового відображення витрат виробничих запасів.

Позитивною рисою аналізованого Плану рахунків є передбачення рахунку 2111 «Поточна дебіторська заборгованість за розрахунками за товари, роботи, послуги». В сучасних умовах функціонування бюджетних установ практика надання послуг на платній (контрактній) основі набуває щоразу більших масштабів. У зв'язку з цим для забезпечення посилення контролю за власними надходженнями бюджетних установ до пропонованого рахунку доцільно відкривати субрахунки в розрізі, який подається у звітності, а саме:

– кошти, отримані як плата за послуги (за послуги, що надаються бюджетними установами згідно з їх основною діяльністю; від додаткової (господарської) діяльності; від оренди майна бюджетних установ; від реалізації в установленому порядку майна (крім нерухомого майна));

– кошти, отримані за іншими джерелами (від отриманих благодійних внесків, грантів та дарунків; від підприємств, організацій, фізичних осіб та від інших бюджетних установ для виконання цільових заходів, у тому числі заходів з відчуження для суспільних потреб земельних ділянок та розміщення на них інших об'єктів нерухомого майна, що перебувають у приватній власності фізичних або юридичних осіб; вищих та професійно-технічних навчальних закладів від розміщення на депозитах тимчасово вільних бюджетних коштів, отриманих за надання платних послуг, якщо таким закладам законом надано відповідне право);

– інші надходження спеціального фонду тощо [13].

Завдяки використанню такого підходу (щонайменше при формуванні робочого плану рахунків) буде досягнуто аналітичності, достатньої для забезпечення належного рівня контролю за надходженнями від надання платних послуг, що, у свою чергу, дасть змогу здійснювати оперативне управління процесами, пов'язаними з одержанням доходів. Отримання розмежованої інформації про заборгованість за видами нарахованих власних надходжень, особливо в розрізі дебіторів, уможливить постійний моніторинг заборгованості та організацію її своєчасного погашення. Особливо актуальним є застосування рекомендованих рахунків суб'єктами вищої освіти та охорони здоров'я, яким притаманні значні обсяги власних надходжень і велика кількість користувачів платних послуг. У такому разі доцільним буде також застосування продукційних моделей джерел інформації (сигнальних, логіко-статистичних, статистичних), завдяки яким можливе автоматичне формування сигнальної результатної інформації і якісно новий рівень оцінки стану об'єктів обліку. Формування науково обґрунтованої системи нормативних показників, їхнього закладення у довідники та створення програмного забезпечення, здатного сигналізувати про факти виникнення критичних станів щодо заборгованості чи інших об'єктів обліку, дасть змогу вивести його на якісно новий рівень, а суб'єктам управління – створить умови, сприятливі для швидкого реагування та вироблення заходів, спрямованих на поліпшення організації діяльності бюджетних установ у цілому та з погашення дебіторської заборгованості зокрема.

Аналіз структури й складу пропонованого Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі з точки зору зручності та адаптованості до комп'ютерного опрацювання свідчить про доцільність зміни способу присвоєння шифрів рахунків. Йдеться, наприклад, про той факт, що однойменні рахунки повторюються по двох групах: щодо розпорядників бюджетних коштів і державних цільових фондів. Більш прийнятним було б використання шифрування з використанням позначення відповідного розряду з такими значеннями: 1 – для розпорядників бюджетних коштів, 2 – для державних цільових фондів. Тобто, наприклад, рахунки 101 «Основні засоби та інвестиційна нерухомість розпорядників бюджетних коштів» та і 102 «Основні засоби та інвестиційна нерухомість державних цільових фондів» могли б мати шифри 101001 та 101002.

Висновки і пропозиції. Загалом варто відзначити, що затверджений План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі в цілому відповідає критеріям організації обліку виконання бюджету (державного й місцевих) та бюджетних установ. Окремі уточнення, які пропонується внести, пов'язані зі специфікою діяльності бюджетних установ, розвитком ринкових відносин в цій сфері, а також з вимогами сучасної системи управління суб'єктами діяльності. В перспективі варто робити акцент на розвитку досліджень формування

рахунків управлінського обліку, оскільки в умовах дефіциту бюджетних коштів їхнє використання, як і застосування методології цієї системи обліку загалом, дасть змогу досягти економії фінансових і матеріальних ресурсів та підвищити результативність діяльності бюджетних установ.

Список літератури:

1. Борисова Н.В. Реформування бухгалтерського обліку в державному секторі: реалії та конструктивні перспективи / Н.В. Борисова. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Menedzhment/2010_13/borisova.htm.
2. Бюджетний Кодекс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kodeksy.com.ua/byudzhetnij_kodeks_ukraini/statja-56.htm.
3. Давидюк Т.В. Людський капітал в системі бухгалтерського обліку підприємства: ретроспектива та сучасні підходи / Т.В. Давидюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – Т. 3. – № 4. – С.111–115.
4. 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.
5. Клименко О. Удосконалення плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ / О. Клименко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 12. – С. 19–22.
6. Клименко О.М. Бюджетний План рахунків у ринкових умовах господарювання / [О.М. Клименко, О.В. Полякова, О.І. Єрмак] // Чернігівський науковий часопис. – 2012. – № 1(3). – С. 55–65.
7. Максімова В.Ф. Концептуальні засади розвитку системи бухгалтерського обліку в бюджетних установах / В.Ф. Максімова, Р.О. Пеліпадченко // Економічний простір. – 2008. – № 16. – С. 33–40.
8. Натарова О.В. Бухгалтерський облік доходів державного сектору відповідно до національних стандартів / О.В. Натарова // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – № 3(69). – С. 129–134.
9. Філіппс Г., Бриттан Дж., Куценко О., Калюга Є., Свірко С., Чумакова І. Остаточний звіт, консолідований. Додаток 15 / [Г. Філіппс, Дж. Бриттан, О. Куценко, Є. Калюга, С. Свірко, І. Чумакова]. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://govuadocs.com.ua/download/docs-1880022/597-1880022.doc.
10. Петрук О.М. Гармонізація національних систем бухгалтерського обліку : [монографія] / О.М. Петрук. – Житомир : ЖДТУ, 2005. – 420 с.
11. Петрук О.М. Розвиток національної системи бухгалтерського обліку в Україні: стратегія, гармонізація, регламентація: автореф. дис. ... д. е. н. : спец. 08.06.04 ; КНЕУ ім. В. Гетьмана. – К., 2006. – 34 с.
12. 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://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1214-13.
13. Про затвердження змін до Порядку складання фінансової звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів : Наказ Міністерства фінансів України від 17.12.2012 р. № 1339 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0016-13.
14. Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 рр. : Постанова Кабінету Міністрів від 16 січня 2007 р. № 34 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id.
15. Свірко С.В. організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах : [навч. посіб.] / С.В. Свірко. – К.: КНЕУ, 2003. – 380 с.
16. Словопедія: комп'ютер [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://slovopedia.org.ua/46/53402/301542.html.
17. Flamholtz E. Human resource accounting: advances in concepts, methods, and application / Eric G. Flamholz. – 3-rd ed. – Norwell, Massachusetts: USA, 1999. – 397 p.

Хорунжак Н. М.
Тернопольский национальный экономический университет

ПЛАН СЧЕТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Резюме
Дан анализ авторских подходов к проблемам совершенствования Плана счетов бухгалтерского учета в государственном секторе в части, касающейся бюджетных учреждений. Сформированы предложения по внесению уточнений в План счетов бухгалтерского учета в государственном секторе по счетам учета основных средств, дебиторской задолженности, выданных и полученных авансов. Обоснована целесообразность решения проблемы увеличения разрядности счетов. Сделан вывод о целесообразности развития исследований, направленных на формирование подходов к структуре и составу счетов управленческого учета.
Ключевые слова: система учета, реформирование План счетов, усовершенствование, бюджетные учреждения, счета управленческого учета.

Khorunzhak N. M.
Ternopil National Economic University

CHART OF ACCOUNTS IN THE PUBLIC SECTOR OF ECONOMICS: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

Summary
The article includes the analysis of copyright approaches of improvement the Chart of accounts in the public sector in the part concerning budgetary institutions. There was formed proposals on refinements to the Chart of accounts in the public sector on account of fixed assets, receivables, issued and received advances. It was justified advisability of solving the problem of increasing the bit to establish accounts. There was made the conclusion of the feasibility of studies aimed at forming approaches to the structure and composition of accounts of management accounting.
Keywords: system of accounting reforms, chart of accounts, improvement, public institutions, accounts management accounting.

РОЗДІЛ 8
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК. 330.46:330.322

Мамонова Г. В.
Федорчук О. С.
Національний університет державної податкової служби України

МОДЕЛЮВАННЯ ІЄРАРХІЇ ЗАГРОЗ ПРИВАБЛИВОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В ТУРИСТИЧНІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

У статті проведено аналіз наявності каузальних зв'язків між основними загрозами ефективному розвитку туристичної галузі в Україні. Для систематизації виявлених загроз використано математичне моделювання. Проаналізовано ступені впливу, а також виділено ті загрози, які найсуттєвіше впливають на формування інвестиційної привабливості регіону.
Ключові слова: інвестиційний клімат, загрози, математичне моделювання, метод аналізу ієрархій, туристична галузь.

Актуальність і постановка проблеми. Існує нагальна необхідність пошуку існуючих резервів та прийняття рішень, які б сприяли підвищенню ефективності діяльності окремих галузей господарства, регіонів і держави в цілому. Особливу увагу заслуговує галузь туризму, яка є однією із найбільш привабливих та прибуткових сфер народного господарства. Велике значення має активна політика держави щодо підтримки та розбудови туристичної сфери, підвищення привабливості регіонів для іноземних та вітчизняних інвесторів та туристів. Не виникає сумнівів, що Україна має великий туристичний потенціал, проте констатації цього факту не достатньо для залучення інвестицій у дану сферу. З огляду на це, актуальним є дослідження інвестиційної привабливості регіонів України, зокрема визначення основних загроз формуванню привабливого інвестиційного клімату. Одним із ефективних інструментів дослідження, аналізу економічної системи (явища, процесу) є математичні методи і моделі.

Туристична галузь пропонує на ринку послуги, що задовольняють потреби людей у відпочинку і оздоровленні. З одного боку, туризм є важливою складовою частиною національної економіки, його розвиток значною мірою залежить від рівня економічного розвитку країни, а з іншого – інвестиційний динамізм туристичної галузі є важливим поштовхом до економічного зростання [1]. Розвиток туристичної сфери сприяє не лише підвищенню конкурентоспроможності України на світовому ринку туристичних послуг, але і забезпечує надходження додаткових коштів до бюджетів різних рівнів [2, с. 207]. Стрімкому розвитку туристичної сфери найкращим чином можуть сприяти значні інвестиційні потоки спрямовані у дану галузь. Тому багато країн світу орієнтують свою економічну політику на розвиток туристичної сфери.

У сучасному світі накопичено значний досвід економічної політики по відношенню до туристичних регіонів. Прикладами є Мексика, Єгипет, Туреччина, Греція, Чехія, де зважена державна політика приносить мільярдні прибутки країнам. Постає необхідність ефективного залучення інвестиційних ресурсів, та створення привабливого інвестиційного клімату в державі в цілому та регіонах зокрема.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Проблеми інвестиційного клімату в Україні висвітлені в роботах багатьох вчених, зокрема: О. Варяниченко, В. Грідасов, М. Жук, С. Мочерний, І. Сазонець, В. Федорова. Дослідженнями питань з забезпечення економічної безпеки підприємств, зокрема у галузі туризму, знаходять своє місце у працях: Т. Васильцева, А. Заїчковського, О. Заноско, С. Ілляшенко, Г. Козаченко, Т. Покропивного, Т. Сухорукова, С. Шкарпета.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Існує необхідність аналізу наявності каузальних зв'язків між основними загрозами ефективного розвитку туристичної галузі та їх систематизація. Основне завдання математичного моделювання полягає в ідентифікації загроз, що найсуттєвіше впливають на формування привабливого інвестиційного клімату в туристичній галузі України.

Мета статті. Головною метою роботи є побудова моделі ієрархії основних загроз підвищення інвестиційної привабливості туристичної галузі в Україні методами системного аналізу і теорії графів.

Виклад основного матеріалу. Інвестиційна безпека відображає здатність економіки залучати та найбільш ефективно розподіляти й використовувати фінансові ресурси, що формуються в процесі інвестування, з метою забезпечення стабільного розвитку та за необхідності структурної перебудови економічної системи [3, с. 275]. У процесі управління інвестиційною привабливістю регіону країни та відповідно туристичної сфери, велике значення має можливість керувати факторами, які безпосередньо впливають на нього. Особливо важливим є визначення основних чинників, які впливають на інвестиційну діяльність спрямовану у туристичну сферу.

Як свідчить світовий досвід, управління інвестиційною привабливістю регіону і країни в цілому є пріоритетним напрямом у структурі державної політики. Зокрема, варто відміти Мексику, уряд якої ще з кінця 1960-х років, усвідомив значення туристичної галузі для розвитку країни. Підтримка державою розвитку туризму дозволило перетворити цю країну на одну із найбільш відвідуваних в світі. Крім того, на даний момент Мексика входить в число країн, які залучають потужні фінансові потоки саме за рахунок сучасної і продуманої політики держави по розвитку туристичних регіонів країни. Так, у 2014 році Мексику відвідали 29,1 млн іноземців, що на 20,5% більше показника

© Мамонова Г. В., Федорчук О. С., 2015

попереднього року. Порівняно з 2013 роком зафіксовано збільшення доходів від іноземного туризму на 16,6%, та встановлено абсолютний рекорд надходжень, що склав 16,25 млрд дол. США [4]. Станом на 2014 рік, частка туризму у структурі ВВП Мексики сягає близько 9% [5], тоді як в Україні цей показник становить менше 2% [6].

Розглядаючи туристичний бізнес з позиції потенційної високорентабельної сфери інвестування, варто визначити фактори та ризики які безпосередньо впливають на її інвестиційну привабливість. А також проаналізувати, які з них створюють найбільший ризик.

Серед чинників, що створюють суттєву загрозу формуванню сприятливого інвестиційного клімату туристичної сфери України, пропонуємо виділити такі:

- недостатній рівень розвитку мережі та об'єктів туристичної інфраструктури, їх невідповідність світовим стандартам;
- відсутність скоординованої висококваліфікованої системи дій з проведення туристичного продукту країни на світовий ринок;
- низький рівень обслуговування, зумовлений загальною кваліфікацією працівників галузі.

Головні зовнішні фактори, що стримують розвиток формування позитивного інвестиційного іміджу в туристичній сфері, викликані млявістю та несподіваністю економічних реформ. Виокремимо несприятливість існуючих умов для підприємництва взагалі та туристичного зокрема, недосконалість нормативно-правового поля [7].

Основними загрозами формування сприятливого інвестиційного клімату в сфері туризму, на нашу думку, є:

- політична нестабільність;
- екологічний фактор;
- недостатнє інформаційне забезпечення;
- кадрова проблема;
- корупція;
- відсутність державних інвестиційних програм;
- неефективність захисту прав власності;
- невідповідність співвідношення «якість-ціна»;
- недостатній рівень розвитку туристичної інфраструктури;
- відсутність сприятливого податкового режиму та тарифних обмежень.

Важливим завданням в дослідженні ми вбачаємо проведення систематизації даних загроз, адже це надасть змогу зрозуміти, на які з чинників варто звертати увагу в першу чергу та з якого критерію варто розпочати проводити реформи, спрямовані на підвищення та зміцнення інвестиційної привабливості галузі туризму. У роботі використаємо відомий метод аналізу ієрархії [8; 9] Томаса Сааті.

Таблиця 1

Перелік основних загроз та їх коротке позначення

Найменування загрози	Математичне позначення
Політична нестабільність	z_1
Екологічний фактор	z_2
Недостатнє інформаційне забезпечення	z_3
Кадрова проблема	z_4
Корупція	z_5
Відсутність державних інвестиційних програм	z_6
Неефективність захисту прав власності	z_7
Невідповідність співвідношення «якість-ціна»	z_8
Недостатній рівень розвитку туристичної інфраструктури	z_9
Відсутність сприятливого податкового режиму та тарифних обмежень	z_{10}

Припустимо, що множина $Z=\{z_1,z_2,...z_n\}$ містить у собі загрози ефективному розвитку туристичної галузі в Україні. Для цього сформуємо таблицю з переліком основних загроз та їх відповідне математичне позначення (табл. 1). Цим самим ми встановили підмножину $Z_1=\{z_1,z_2,...z_{10}\}$ множини $Z(Z_1\subset Z)$.

Підмножину загроз Z та можливі взаємозв'язки між ними подано у вигляді орієнтованого графа (рис. 1). Граф складається з 10-ти вершин – z_i, для яких стрілками визначено залежності. Стрілка направлена від фактора z_i, який залежить від фактора z_j (кінець стрілки). Наприклад, недостатній рівень розвитку туристичної інфраструктури спричинений кадровою проблемою, що у свою чергу є наслідком корупції та відсутністю державних інвестиційних програм.

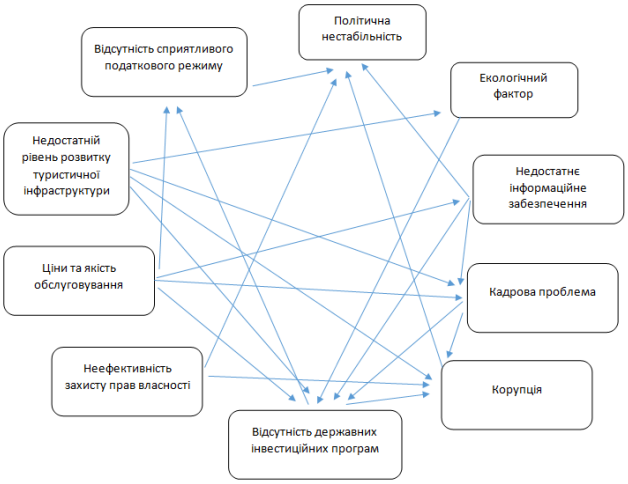


Рис. 1. Граф залежності між основними загрозами ефективного розвитку туристичної галузі в Україні

Наступний крок – визначаємо елементи бінарної матриці залежності $B=\{b_{ij},i,j=\overline{1,10}\}$ за таким правилом:

$$b_{ij}=\begin{cases}1, \text{якщо } z_i \text{ залежить від } z_j;\\ 0, \text{якщо } z_i \text{ не залежить від } z_j.\end{cases} \quad (1)$$

Таким чином, залежно від результату бінарного відношення «залежить від» елементи матриці приймають два значення 0 і 1. У таблиці 2 представлено бінарну матрицю залежності, в першому рядку і в першому стовпці якої міститься номер загрози, а у другому рядку і в другому стовпці – її назва. Перевірка показує, що отримана матриця задовольняє умову транзитивності.

Будуємо матрицю досяжності I + B, де I – одинична матриця порядку 10. Отримана матриця задовольняє умові

$$(I+B)^{k-1}\le(I+B)^k=(I+B)^{k+1}, \quad (2)$$

де k – ціле число.

З визначеної раніше нами множини Z_1 для кожного із десяти факторів виділяємо дві підмножини: $R(z_i)$ – множина досяжності, $A(z_i)$ – попередня множина (множина попередніх вершин). Вершина вважається досяжною вершина при умові: вершина z_j досягається з вершини z_i, якщо у графі (див. рис. 1) існує шлях, який приводить з вершини z_i до вершини z_j. Аналогічно вершина z_i є попередницею вершини z_j, якщо вона досягає її вершини.

Сформовані множини $R(z_i)$,$A(z_i)$ а також їх переріз $R(z_i)\cap A(z_i)$ представлені у таблиці 3.

З тих вершин графа, для яких виконується умова

Таблиця 2

Бінарна матриця залежності

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		Політична нестабільність	Екологічний фактор	Недостатнє інформаційне забезпечення	Кадрова проблема	Корупція	Відсутність державних інвестиційних програм	Неефективність захисту прав власності	Невідповідність співвідношення «якість-ціна»	Недостатній рівень розвитку туристичної інфраструктури	Відсутність сприятливого податкового режиму та тарифних обмежень
1	Політична нестабільність	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	Екологічний фактор	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
3	Недостатнє інформаційне забезпечення	1	0	0	1	0	1	0	0	0	0
4	Кадрова проблема	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0
5	Корупція	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
6	Відсутність державних інвестиційних програм	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1
7	Неефективність захисту прав власності	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0
8	Невідповідність співвідношення «якість-ціна»	0	0	1	1	0	1	0	0	0	1
9	Недостатній рівень розвитку туристичної інфраструктури	0	1	0	1	1	1	0	0	0	0
10	Відсутність сприятливого податкового режиму та тарифних обмежень	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0

$$A(z_i)=R(z_i)\cap A(z_i), \qquad (3)$$

формується перший (нижній) рівень ієрархії. Ці вершини можна вважати такими, які є не досяжними з усіх інших вершин графа.

Виділимо перший рівень (найнижчий з точки зору важливості впливу на досліджуваний об'єкт) ієрархії загроз. Для цього побудуємо матрицю (табл. 3), відповідно до вище показаного алгоритму.

Таблиця 3

Ітерація 1

z_i	$R(z_i)$	$A(z_i)$	$R(z_i)\cap A(z_i)$
1	1	1, 3, 5, 6, 7, 10	1
2	2, 6	2, 9	2
3	1, 3, 4, 6	3, 8	3
4	4, 5, 6	3, 4, 8, 9	4, 5
5	1, 5	4, 5, 6, 7, 9	4, 5
6	1, 5, 6, 10	2, 3, 4, 6, 8, 9	6
7	1, 5, 7	7	7
8	3, 4, 6, 8, 10	8	8
9	2, 4, 5, 6, 9	9	9
10	1, 10	6, 8, 10	10

Виконання умови (3), чітко представлене для загроз: z_7 – неефективність захисту прав власності; z_8 – невідповідність співвідношення «якість-ціна»; z_9 – недостатній рівень розвитку туристичної інфраструктури. Наступним кроком буде видалення з таблиці рядків, які відповідають обраним вершинам (z_7, z_8 та z_9), а також видалення цифр 7, 8 та 9 з усієї таблиці. Результати подані у таблиці 4. Така операція дозволяє нам визначити наступний рівень ієрархії. Відповідно до умови (3), наступному рівню відповідатимуть загрози z_2 та z_3, тобто загрози екологічного фактору та недостатнього інформаційного забезпечення.

Таблиця 4

Ітерація 2

z_i	$R(z_i)$	$A(z_i)$	$R(z_i)\cap A(z_i)$
1	1	1, 3, 5, 6, 10	1
2	2, 6	2	2
3	1, 3, 4, 6	3	3
4	4, 5, 6	3, 4	4
5	1, 5	4, 5, 6	5
6	1, 5, 6, 10	2, 3, 4, 6	6
10	1, 10	6, 10	10

Рис. 2. Модель ієрархії загроз розвитку туристичної галузі України

Провівши аналогічні операції, виокремлюємо черговий рівень ієрархії загроз розвитку туристичної галузі, який представлений кадровою проблемою, а саме низьким рівнем загальної кваліфікації працівників галузі.

Високим ступенем ризику володіє загроза, яка виокремлюється на четвертому рівні ієрархій – відсутність державних інвестиційних програм. Це у черговий раз підтверджує високий рівень впливу даної загрози на діяльність інвестора пов'язаною з туристичною сферою.

За даними проведеного аналізу, корупція та відсутність сприятливого податкового режиму та тарифних обмежень визначаються як загрози, що мають значний вплив на формування інвестиційного клімату країни. Вони формують п'ятий рівень ієрархії загроз. Шостий рівень ієрархії належить загрозі «політична нестабільність». Це означає, що вона володіє найбільшим ступенем ризику для залучення інвестицій у туристичну галузь. Проведені вище дії щодо визначення ієрархії факторів дозволяють побудувати модель ієрархії основних загроз ефективному розвитку туристичної галузі в Україні (рис. 2).

Висновки і пропозиції. Побудована ієрархічна модель загроз формування привабливого інвестиційного клімату туристичної галузі дозволяє проаналізувати дані фактори з позиції ступеня їх впливу на формування інвестиційної привабливості регіону, а також визначити серед них найбільш визначальні та першочергові для розв'язання. Так, політична нестабільність, корупція, відсутність сприятливого податкового режиму та тарифних обмежень займають найвищі щаблі ієрархії загроз формуванню інвестиційної привабливості України. Діяльність держави є визначальним фактором, що впливає на процеси, пов'язані з формуванням сприятливого інвестиційного клімату в країні.

Ліквідація загроз, що формують верхні щаблі ієрархії, автоматично нівелює загрози, що посідають нижчі рівні. Цьому може посприяти стабілізація політичної ситуації в країні та використання економічних методів стимулювання розвитку туризму. Ефективне оподаткування, створення вільних економічних зон, реалізація національних та інтернаціональних культурних, наукових та освітніх проектів – це є, на нашу думку, основними кроками формування привабливого інвестиційного клімату України в очах потенційних інвесторів. Необхідність проведення таких заходів зумовлено особливістю туристичної сфери, значимість якої усвідомила низка розвинутих країн, ефективно розвиваючи свій туристичний потенціал.

Список літератури:

1. Залучення інвестицій в економіку туризму як важливий напрям забезпечення інвестиційної безпеки України [Електронний ресурс] / Т.М. Молдавчук, О.М. Мартин: Режим доступу : http://ubgd.lviv.ua/moodle/pluginfile.php/14209/mod_folder/content/4/ Кафедра ПтаМуСЦЗ/2013/Martyn/21.pdf.
2. Микитюк М.В. Інвестиційна привабливість туристичної галузі регіону / М.В. Микитюк // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2013. – Вип. 3. – С. 206-208.
3. Недашківський М.М. Інвестиційна безпека України в сучасних умовах / М.М. Недашківський, К.Ю. Подгорна // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 274-280.
4. Sucundo Informe de Ejecucion 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.sectur.gob.mx/transparencia/rendicion-de-cuentas/.
5. Producto Interno Bruto turнstico [Електронний ресурс] / Instituto nacional de estadistica y geografia. – Режим доступу : http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/cn/tur/default.aspx.
6. World Travel & Tourism Council (2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wttc.org/-/media/files/reports/economic %20impact%20research/ countries%202015/ukraine2015.pdf.
7. Туболець І.І. Чинники формування інвестиційної привабливості регіону / І.І. Туболець // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 20. – С. 9-11.
8. Саати Т.Л. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Пер. с англ. Р.Г. Вачнадзе. – М. : «Радио и связь», 1993. – 278 с.
9. Інституційні деформації бюджетного процесу в Україні: моделювання методом ієрархій [Електронний ресурс] / Г.В. Мамонова, Т.В. Бугай // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2013. – № 1. – С. 7-12.

Мамонова А. В.
Федорчук О. С.
Национальный университет государственной налоговой службы Украины

МОДЕЛИРОВАНИЕ ИЕРАРХИИ УГРОЗ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

Резюме
В статье проведен анализ наличия каузальных связей между основными угрозами эффективного развития туристической отрасли в Украине. Для систематизации обнаруженных угроз использовано математическое моделирование. Проанализированы степени влияния, а также выделены те угрозы, которые существеннее всего влияют на формирование инвестиционной привлекательности региона.

Ключевые слова: инвестиционный климат, угрозы, математическое моделирование, метод анализа иерархий, сфера туризма.

Mamonova G. V.
Fedorchuk O. S.
National University of State Tax Service of Ukraine

MODELLING HIERARCHY OF THREATS TO ATTRACTIVE INVESTMENT CLIMATE IN TOURISM INDUSTRY OF UKRAINE

Summary
The analysis of the presence of causal connections between the major threats to the effective development of tourism industry in Ukraine. Mathematical modeling is used for the systematization of the identified threats also analyzed the degree of their impact, and highlighted those that have the most significant effect on the formation of investment attractiveness of the region.
Keywords: analytic hierarchy process, investment climate, mathematic modeling, tourism, threats.

УДК 519.862 + 331.5

Оліскевич М. О.
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЕМПІРИЧНИЙ АНАЛІЗ ДИНАМІЧНОГО ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ БЕЗРОБІТТЯ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ АКТИВНОСТІ НАСЕЛЕННЯ НА РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано динаміку економічної активності населення на ринку праці в Україні, рівня безробіття, визначеного МОП, і зареєстрованого рівня безробіття впродовж 2002–2014 років. Досліджено їхні сезонні властивості. Кількісно охарактеризовано зміни динамічних взаємозв'язків між ними.
Ключові слова: ринок праці, безробіття, економічна активність, динамічний взаємозв'язок, емпіричний аналіз.

Постановка проблеми. Сучасний стан ринку праці в Україні характеризується значними диспропорціями, які притаманні перехідним та кризовим періодам економічного розвитку. В період трансформації української економіки ринок праці знаходиться в непростій ситуації, коли значна частина працездатного населення перебуває в пошуках роботи, яка все частіше є умовою виживання та забезпечення основ існування людини. В сучасних умовах макроекономічної нестабільності економіки та посилення соціальної напруги наявні різноманітні форми безробіття та зростання його загального рівня. Підтримка зайнятості є важливою умовою функціонування та розвитку суспільства, збереження та примноження його людського капіталу. Подолання кризи на ринку праці сприятиме соціальній захищеності як окремої особи, так і суспільства в цілому від різноманітних небезпек і впливатиме на соціальну безпеку держави. Розробка стратегії розвитку ринку праці в Україні та створення ефективної системи його регулювання, що розраховані на тривалу перспективу, потребують дослідження внутрішніх протиріч у трудовій сфері, визначення основних кількісних та якісних параметрів майбутньої робочої сили. У зв'язку з цим актуальним є емпіричний аналіз взаємозв'язків між різними індикаторами незанятості населення, які дають змогу виявити особливості асиметричної динаміки основних макроекономічних показників вітчизняного ринку праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На диспропорції та асиметричність економічних процесів на вітчизняному ринку праці вказують праці З. Бараник. В. Вітлінського, В. Вовка, О. Єрмоленка, А. Колота, О. Купець, І. Лук'яненко, В. Міги, С. Панчишина, М. Скрипниченко, Я. Столярчук, О. Черняка, В. Федоренка та інших. Дослідники обґрунтовують наявність соціально-демографічних, інформаційних, структурних, ринкових, територіальних і гендерних невідповідностей на ринку праці, розглядають різні питання просторових диспропорцій розміщення трудових ресурсів регіонів, визначають показники та чинники формування асиметрії в царині соціально-трудових відносин [1]. Науковці встановлюють значну залежність економіки від непослідовних політичних рішень, старіння виробничих фондів внаслідок недостатнього обсягу фінансування виробничої сфери [2]; обмеженість ефекту від прямих іноземних інвестицій і асиметрію у розміщенні продуктивних сил [3]; недовикористання трудових ресурсів та неоптимальність розподілу зайнятості [4]; значний рівень безробіття, низку якість пропонованої роботи, проблеми у неформальному секторі зайнятості;/ неадекватність системи освіти та професійної підготовки фахівців сучасним потребам виробництва [5]. Вчені також досліджують проблеми молодіжного ринку праці, вивчають рівень економічної активності, рівень зайнятості та рівень безробіття молоді в різних регіонах України [6], а також вказують на негативні наслідки впливу фінансово-економічної кризи на попит на робочу силу, реальну заробітну плату та чисельність вивільнених у результаті спаду працівників [7].

Проте, в Україні залишаються мало дослідженими емпіричні кількісні взаємозв'язки між основними показниками незайнятості та економічної активності населення.

Метою статті є емпіричний аналіз динамічного взаємозв'язку між основними макропоказниками безробіття та економічної активності населення на ринку праці в Україні.

Виклад основного матеріалу. Українські науковці загострюють увагу на критичності демографічних тенденцій та їх впливу на перспективи ринку праці [8]. Вчені відзначають, що впродовж останніх десятиріч у зв'язку з низьким рівнем народжуваності, високою смертністю й еміграцією осіб працездатного віку в Україні спостерігається різке зменшення кількості населення та його старіння. Крім того, на сучасному етапі українському ринку праці притаманний ріст безробіття, який характеризується нерівномірністю за гендерним, віковим та соціальним статусом. Проте, незважаючи на ці

© Оліскевич М. О., 2015

негативні явища, у цей же період в Україні спостерігається підвищення економічної активності населення та зростання коефіцієнта економічної активності населення, що дає змогу запобігти стрімкому падінню робочої сили.

Проведемо емпіричний аналіз поведінки основних індикаторів стану ринку праці з метою виявлення особливостей їхньої асиметричної динаміки, підвищення точності їх прогнозів та ефективності проведення заходів соціально-економічної політики в умовах економічної нестабільності в Україні. Статистичне дослідження здійснюватимемо на основі квартальних даних за 2002–2014 роки, які отримано на підставі статистичних звітів Державної служби статистики України [9]. А саме, досліджуватимемо ряди: UR (рівень безробіття, визначений МОП, у %); UROF (зареєстрований рівень безробіття, у %); RR=100*UROF/UR (відсоток безробітних, які зареєстровані центрах зайнятості, у %); LFPR (коефіцієнт участі в робочій силі, у %); EMPL (зайняте населення, у тис. осіб); PROD (продуктивність праці, у тис. грн на особу); UNEMPL (кількість безробітного населення, у тис. осіб); UNEMPLOF (кількість офіційно зареєстрованих безробітних, у тис. осіб). В табл. 1 наведено деякі їхні статистичні характеристики.

На рис. 1а та 1б зображено поведінку ряду UR та ряду LFPR а також динаміку їхніх десезонованих (за допомогою мультиплікативного методу CensusX12) значень.

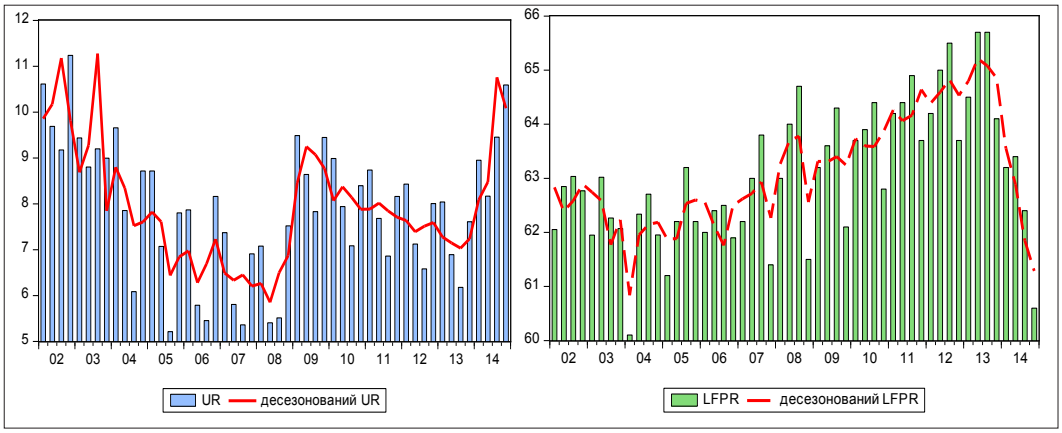
Аналіз економічної активності населення та рівня безробіття, а також дослідження співвідношення між ними впродовж різних періодів ділового циклу в різних країнах світу проводили ряд науковців. Зокрема, в [10] оцінено довгострокові коінтеграційні сспіввідношення між LFPR і рівнем безробіття в Японії та показано, що внаслідок ефекту зневірювання працівників у періоди зростання рівня безробіття рівень LFPR може знижуватись. У [11] доповнено дослідження для японської економіки, провівши його з врахуванням можливості різних структурних зрушень для панельних даних

Таблиця 1

Статистичні характеристики показників безробіття й економічної активності населення

Період	Середнє	Мінімум	Максимум	Стандартне відхилення
Рівень безробіття UR				
2002–2004 р.	9,46	7,85	11,23	0,93
2004–2008 р.	6,76	5,21	8,71	1,20
2009–2013 р.	7,90	6,17	9,48	0,92
2014 р.	9,29	8,16	10,59	1,02
Зареєстрований рівень безробіття UROF				
2002–2004 р.	3,76	3,50	4,00	0,15
2004–2008 р.	3,11	2,40	4,40	0,48
2009–2013 р.	2,60	1,80	2,90	0,33
2014 р.	2,48	2,40	2,60	0,10
Процент реєстрації безробітних UROF/UR				
2002–2004 р.	40,04	32,93	47,10	3,91
2004–2008 р.	46,59	37,17	60,28	6,25
2009–2013 р.	32,79	25,41	46,37	6,08
2014 р.	26,93	22,66	30,61	3,59
Коефіцієнт участі в робочій силі LFPR				
2002–2004 р.	62,24	60,10	63,03	0,85
2004–2008 р.	62,54	61,20	64,70	0,93
2009–2013 р.	64,18	62,10	65,70	0,92
2014 р.	62,40	60,60	63,40	1,28

Джерело: розрахунки автора на основі даних Державної служби статистики України



а) б)

Рис. 1. Динаміка а) рівня безробіття (МОП) (ряд UR) та б) процента економічної активності населення (ряд LFPR) впродовж 2002 – 2014 років

Джерело: розрахунки автора на основі даних Державної служби статистики України

на регіональному рівні. У [12] проведено моделювання взаємозв'язку між коефіцієнтом участі в робочій силі та UR для агрегованих даних США. Науковці відзначають, що наявність високого безробіття підчас рецесії може змусити людей виходити з робочої сили, оскільки у ці періоди витрати на пошук роботи можуть переважати вигоди від зайнятості [13]. У результаті між безробіттям і економічною активністю спостерігається від'ємна кореляція, а відтак рівень безробіття може бути значущим чинником, що негативно впливає на рішення особи чи входити до робочої сили, чи ні. Проте в інших дослідженнях [14] показано, що у цей же час (під час економічних спадів) з метою запобігання зниження своїх доходів домогосподарства збільшують свою пропозицію праці, зокрема значну активність у пошуку роботи виявляють молоді працівники. У зв'язку з цим під час ділових циклів зростання безробіття може супроводжуватись збільшенням LFPR, і в довгостроковій перспективі взаємозв'язок між LFPR і рівнем безробіття може не простежуватись.

Емпіричний аналіз динаміки рівня безробіття та коефіцієнта участі в робочій силі в Україні свідчить (рис. 1), що у 2014 році подібно до ситуації впродовж кризових 2008–2009 років рівень безробіття значно зріс. Водночас економічна активність населення демонструє іншу тенденцію. У період кризи 2008–2009 рр. коефіцієнт участі в робочій силі, незважаючи на зростання рівня безробіття, продовжував збільшуватись, що було спричинене підвищеною активністю на ринку праці молоді та осіб старшого віку. Спад економіки у 2014 році навпаки зумовлює зневірення в успішності пошуку роботи серед населення працездатного віку, і супроводжується стрімким падінням економічної активності населення та значним підвищенням рівнем безробіття.

Забезпеченню стабільної зайнятості працездатного населення в Україні перешкоджають також нестійкість ринку праці, зумовлена нестабільністю розвитку вітчизняної економіки та окремих її галузей, а також характерні сезонні коливання. Проведений статистичний аналіз показує, що між рівнем безробіття і коефіцієнтом участі в робочій силі спостерігається значна від'ємна кореляція впродовж усього періоду з 2002 до 2014 рр. (табл. 2). Крім того, після 2009 р. обернений взаємозв'язок між LFPR і UR посилився. Якщо до 2008 коефіцієнт кореляції становив приблизно −0,5, то з 2009 до 2013 р. – майже −0,9, а впродовж 2014 року між рівнем безробіття та економічною активністю спостерігаємо пряму обернену залежність. Отримані висновки свідчать про те, що з часом в Україні підвищення рівня безробіття супроводжується значним зменшенням коефіцієнта участі в робочій силі.

Водночас, проводячи порівняльний статистичний аналіз сезонних властивостей рядів LFPR і UR, отримуємо, що рівень безробіття демонструє сезонні коливання, протилежні до тих, які виявляє коефіцієнт економічної активності. Зокрема, у другому та третьому кварталі, рівень безробіття є відносно високим, а економічна активність населення навпаки низькою (рис. 4), що може бути викликано передбаченням поганих перспектив у працевлаштуванні та ефектом зневірення окремих працівників у короткостроковому періоді.

Поглибивши аналіз і дослідивши кореляційний зв'язок між десезонованими рядами, тобто рядами, з яких за допомогою методів ковзного середнього усунено сезонні фактори, отримуємо протилежні висновки та позитивний коефіцієнт кореляції (рис. 3).

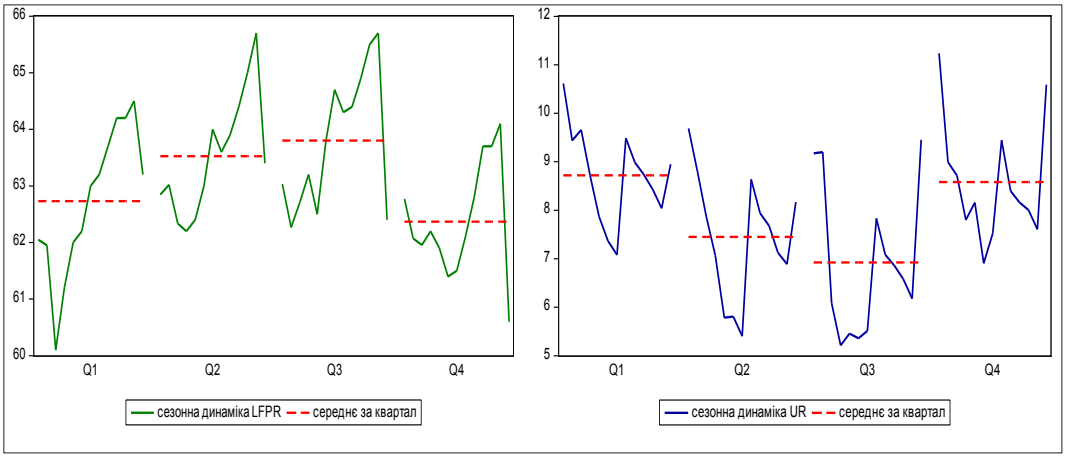
Отож, можна стверджувати, що короткострокові зменшення коефіцієнта участі в робочій силі спричинені сезонним підвищенням рівня безробіття, тоді як у довгостроковій перспективі українські домогосподарства виявляють підвищення економічної активності та збільшення коефіцієнта

Таблиця 2

Коефіцієнти кореляції між коефіцієнтом участі в робочій силі, рівнем безробіття, визначеним МОП та зареєстрованим рівнем безробіття

Період	Corr [LFPR, UR]	Corr [LFPR, UROF]	Corr [UR, UROF]
2002Q1 2008Q4	-0,4819 (p-value = 0,0094)	-0,4367 (p-value = 0,0201)	0,7847 (p-value = 0,0000)
2009Q1 2013Q4	-0,8691 (p-value = 0,0000)	-0,2717 (p-value = 0,2466)	0,5594 (p-value = 0,0103)
2014Q1 2014Q4	-0,9614 (p-value = 0,0386)	0,7087 (p-value = 0,2903)	-0,6181 (p-value = 0,3819)

Джерело: розрахунки автора



а) б)

Рис. 2. Сезонна поведінка а) коефіцієнта участі в робочій силі та б) рівня безробіття

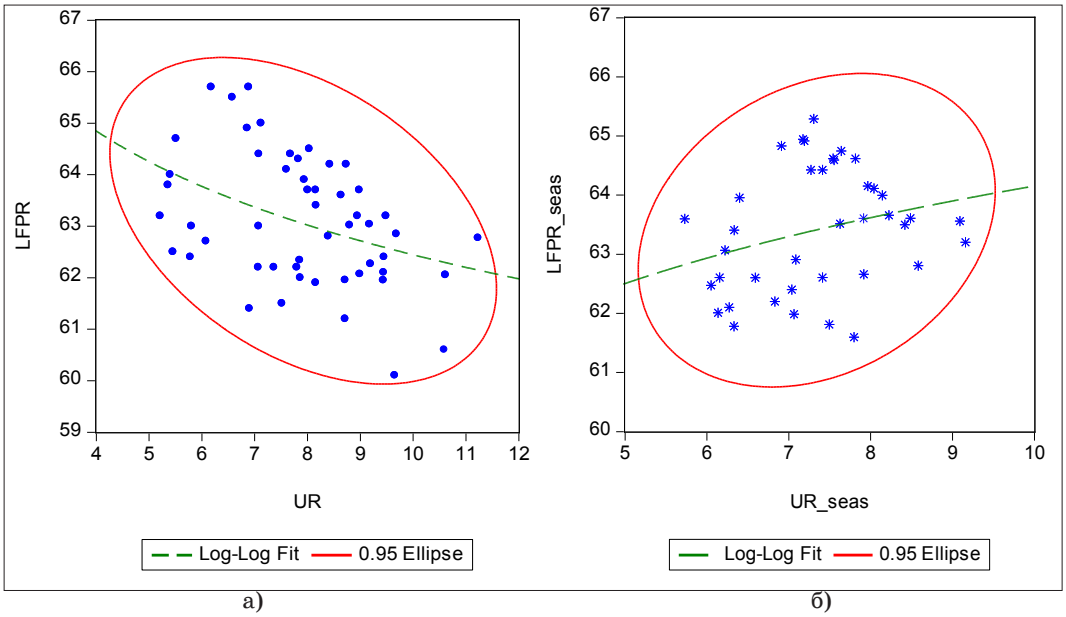
Джерело: розрахунки автора на основі даних Державної служби статистики України

входження в робочу силу у відповідь на збільшення рівня безробіття та відповідне зниження їхніх доходів.

Досліджуючи рівень зареєстрованого безробіття UROF в Україні та співвідношення між ним і економічною активністю населення, спостерігаємо від'ємний коефіцієнт кореляції (табл. 2), проте зазначимо, що цей взаємозв'язок зникає після 2009 року. Виявлені тенденції супроводжуються також послабленням зв'язку між UR і RUOF. Загалом, проведений статистичний аналіз показує, що починаючи з 2009 року в Україні спостерігається різке зменшення відсотка тих безробітних, які звертаються за допомогою по безробіттю (рис. 4а). Обрахунки засвідчують, що якщо впродовж 2005–2008 років приблизно половина фактичних безробітних ставала на облік у центрах зайнятості, а це близько 700 тис. осіб з 1,5 млн безробітних, то починаючи з 2009 року така кількість становить лише 30 відсотків (560 тис. з 1,7 млн), а на кінець 2014 року – лише 23 відсотки (463 тис. з 2,0 млн). Внаслідок цього, незважаючи на те, що рівень безробіття UR починаючи з 2009 року зріс у середньому на 1,3% (рис. 1а, табл. 1), рівень зареєстрованого безробіття UROF, навпаки, зменшився у середньому на 0,8% (рис.4б, табл. 1).

Отож, емпіричний аналіз виявляє, що підвищення економічної активності населення в Україні відбувається за рахунок входу в робочу силу нових працівників, які активно шукають роботу, проте, незважаючи на те, що вони є безробітними, офіційно не реєструються в центрах зайнятості. Зазначимо, що на кінець 2014 р. їх кількість становить близько 1,6 млн осіб [9].

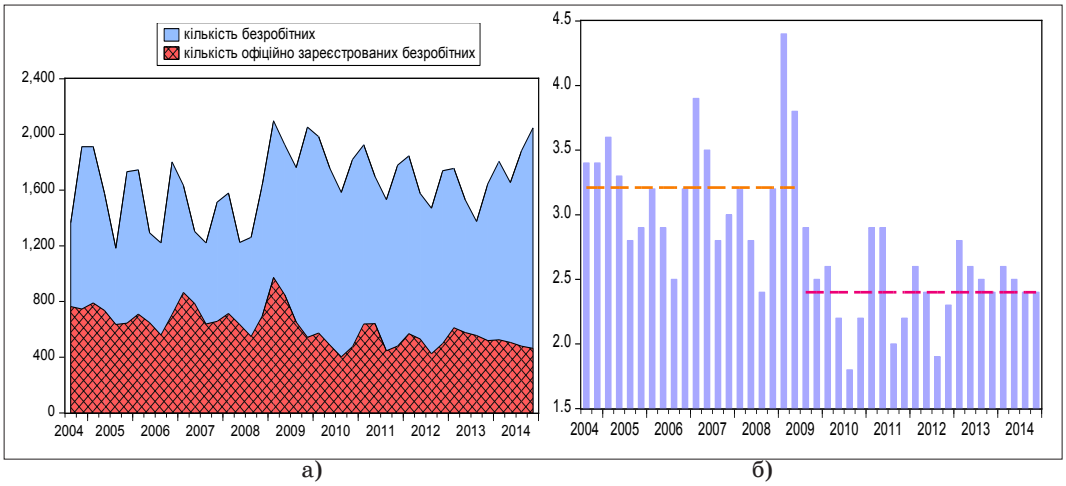
Висновки. Ефективність впровадження заходів соціально-економічної політики в Україні потребує розробки кількісних досліджень, які дають змогу пояснити та спрогнозувати тенденції у безробітті й активності участі населення на ринку праці. Проведене емпіричне дослідження показує, що виявлений обернений взаємозв'язок між економічною активністю населення та рівнем безробіття в Україні є короткостроковим. Коливання коефіцієнта участі в робочій силі спричинені сезонним коливаннями рівня безробіття, тоді як у довгостроковій перспективі українці виявляють підвищення економічної активності та збільшення коефіцієнта входження в робочу силу.



а) б)

Рис. 3. Кореляційний зв'язок між LFPR і UR

Джерело: розрахунки автора



а) б)

Рис. 4. Динаміка а) кількості безробітних та кількості офіційно зареєстрованих безробітних; б) динаміка зареєстрованого рівня безробіття

Джерело: розрахунки автора на основі даних Державної служби статистики України

Список літератури:
1. Єрмоленко О.А. Протиріччя та їх наслідки на ринку праці в Україні / О.А. Єрмоленко // Бізнес Інформ. – 2014. – № 3. – С. 231-236.
2. Столярчук Я.М. Глобальні асиметрії економічного розвитку : монографія / Я.М. Столярчук. – Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К., 2009. – 302 с.
3. Міга В.К. Асиметричність положення суб'єктів ринку праці / В.К. Міга // Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка» – 2012. – № 748. – С. 327-331.
4. Колот А.М. Асиметрії розвитку соціально-трудової сфери: прояви, причини, передумови подолання / А.М. Колот // Актуал. пробл. Економіки. – 2012. – № 6. – С. 205-211.
5. Бараник З.П. Функціонування ринку праці з позиції системного підходу / З.П. Бараник // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2009. – № 15. – С. 44-49.
6. Янішевська А.В. Аналіз стану ринку праці та зайнятості молоді в Україні // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2014. – № 3(13). – С. 147-155.
7. Юрик Я.І. Аналіз основних тенденцій розвитку ринку праці України / Я.І. Юрик, І.Л. Жук // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6. – С. 173-180.
8. Ціжма Ю.І. Структура зайнятості населення в умовах демографічної кризи в Україні / Ю.І. Ціжма // Бізнес Інформ – 2013. – № 5. – С. 222-226.
9. Ринок праці [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : http://www. ukrstat.gov.ua
10. Kakinaka M. Unemployment and labour force participation in Japan / Makoto Kakinaka, Hiroaki Miyamoto // Applied Economics Letters. – Taylor & Francis Journals. – 2012. – Vol. 19. – Issue 11. – Pp. 1039-1043.
11. Liu D. The link between unemployment and labor force participation rates in Japan: A regional perspective. / De-Chih Liu // Japan and the World Economy. – Elsevier. – 2014. – Vol. 30(C). – Pp. 52-58.
12. Emerson J. Unemployment and Labor Force Participation in the United States / J. Emerson // Economics Letters. – Elsevier. – 2011. – Vol. 111. – Issue 3. – Pp. 203-206.
13. Benati L. Some Empirical Evidence on the «Discouraged Worker» Effect / Luca Benati // Economics Letters. – Elsevier. – 2001. – Vol. 70. – Issue 3. – Pp. 387-395.
14. Hernбndez D.R. Anбlisis por cohortes de la participaciyn laboral en Mйxico (1987–2009) / Duval Hernбndez, Robert and Orraca Romano, Pedro // El Trimestre Economico. – 2011. – Vol. LXXVIII (2). – Issue 310. – Pp. 343-375.

Олискевич М. А.
Львовский национальный университет имени Ивана Франко

ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДИНАМИЧЕСКОЙ ВЗАИМОСВЯЗИ БЕЗРАБОТИЦЫ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА В УКРАИНЕ

Резюме
В статье проанализирована динамика экономической активности населения на рынке труда в Украине, уровня безработицы определенного МОТ и зарегистрированного уровня безработицы на протяжении 2002–2014 годов. Исследованы их сезонные свойства. Количественно охарактеризованы изменения динамических взаимосвязей между ними.
Ключевые слова: рынок труда, безработица, экономическая активность, динамическая взаимосвязь, эмпирический анализ.

Oliskevych M. O.
Ivan Franko National University of Lviv

EMPIRICAL ANALYSIS OF THE DYNAMIC RELATIONSHIP OF UNEMPLOYMENT AND ECONOMIC ACTIVITY IN THE LABOUR MARKET OF UKRAINE

Summary
The article analyzes the dynamics of economic activity in the labor market in Ukraine, unemployment rate, defined by ILO, and the registered unemployment rate during 2002–2014. Their seasonal properties are investigated. Changes the dynamic relationships between them are quantitatively characterized.
Keywords: labor market, unemployment, economic activity, dynamic relationship, empirical analysis.

УДК 336.72

Гальчинський Л. Ю.
Шкарабура І. М.
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»

МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КОМПАНІЇ НА ОЛІГОПОЛІСТИЧНОМУ РИНКУ

У статті розглядається завдання дослідження ролі фактора ІТ на конкурентоспроможність компанії на олігополістичному ринку. Аналізуються відносини між компаніями та вплив нової технології на виробничу та організаційну сфери компанії, структуру ринку за допомогою апарату теорії ігор. Досліджується побудована для вказаної задачі модель, що має аналітичний огляд та програмне рішення на основі реальних даних.
Ключові слова: інформаційні технології, конкурентоспроможність, олігополія, теорія ігор, рівновага Неша.

Постановка проблеми. Питання конкурентоспроможності суб'єкта економічної діяльності є одним із ключових факторів його існування як такого. Різного роду аспекти конкурентної боротьби вже довгий час є предметом вивчення економістами, як теоретиками, так і практиками. Незважаючи на це, ця надзвичайно складна проблема ще далека від вичерпного вирішення.

Однак, актуальність задачі підвищення конкурентоспроможності суб'єкту на ринку стимулює дослідження у цьому напрямі, зокрема дослідження, що стосуються впливу інформаційних технологій на економічну ефективність компанії та її конкурентоспроможність на ринку. Сучасна економічна теорія розглядає три напрямки конкурентних дій фірми на ринку, а саме: цінова політика, виробнича політика та інновації. Очевидно, впровадження нових інформаційних технологій слід розглядати як використання специфічних інновацій, які мають на меті підвищити виробничу спроможність і, як наслідок, підвищити конкурентоспроможність. Надалі будемо розглядати вплив впровадження інформаційних технологій на олігополістичному ринку як специфічну інновацію. Виникає питання: як оцінити вигоди однієї з фірм за рахунок переваги у вигляді ІТ, при різних стратегіях конкурентів по відношенню до впровадження інформаційних технологій?

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема взаємозв'язку між ринковою владою і технологічними інноваціями відома давно, починаючи з дебатів Шумпетера та Ерроу. Так звана гіпотеза Шумпетера стверджує, що існує зворотна залежність між інтенсивністю конкуренції і темпами технічного прогресу. Протилежної точки зору притримувався Ерроу, позаяк він вважав, що фірма, яка працює у конкурентному середовищі, має прагнути до нових технологій і нових продуктів, щоб витіснити своїх конкурентів з бізнесу.

Так чи інакше, з початку обчислювальної ери ніхто не сумнівався в позитивному економічному ефекті від застосування ІТ, чимало дослідників, зокрема Кауфман та низка інших, передбачали кілька позитивних ефектів через реалізацію конкурентних стратегій Портера. Проте пізніше деякі вчені, серед яких і Роуч, звернули увагу на розбіжність між швидко зростаючими ІТ-витратами у секторі послуг і відносно повільною динамікою зростання продуктивності. Пізніше Лавмен навів ще більш конкретні докази невідповідності між продуктивністю та зростанням ІТ на основі вибірки даних, яка охоплює біля 60 бізнес-одиниць великих фірм за 1978–1984 роки.

У роботах Бріньолфсона і Хета, було оцінено виробничу функцію для великого набору даних складених International Data Group на основі ІТ капіталу і витрат більш ніж трьохсот найбільших фірм в економіці США за період 1988–1992 рр. Було виявлено, що валовий граничний приріст капіталу ІТ та витрати на персонал пов'язаний з інформаційною системою корелюють зі зростанням продуктивності компаній [1, с. 4]. Аналогічні результати, які підтверджують ефект позитивного впливу інформаційних технологій на ефективність компаній, були дещо пізніше отримані для країн Євросоюзу. Так, зокрема, Гранде, Перес, Колуміна [2] переконливо встановили факт позитивного впливу інформаційних технологій на ефективність суб'єктів середнього та малого бізнесу в Іспанії. Емпіричні дослідження стосовно впливу інформаційних технологій для суб'єктів господарювання в Україні вкрай обмежені. Окремі дані можна знайти в Національній комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації (НКРЗІ), але дані є не детальними і мають більш загальний характер. В Україні існує ринок замовлень досліджень на предмет використання інформаційних технологій, проте у відкриті джерела результати не потрапляють. Незважаючи на це, відсутність даних зовсім не означає, що проблема ефективності ІТ в українській економіці не актуальна.

На усвідомлення того, що ІТ технології стають одним із основних компонентів конкурентної переваги, знадобилося чимало часу. У процесі більш ніж десятилітніх досліджень мали місце і суперечливі результати. Вони варіюються від песимістичних досліджень Солоу та Штрасмана на початку до інших, більш оптимістичних оцінок від Бріньолфсона. Позиції скептиків базувалась на так званому парадоксі продуктивності Бріньолфсона, що описує явище, яке спостерігалося у 1970-х і 1980-х роках, коли значна кількість фірм, що інвестували в ІТ, зазнали невдач.

Що стосується негативних результатів впровадження інформаційних технологій, то їх можна пояснити декількома причинами. По-перше, механізми, за допомогою яких збільшення інвестицій в ІТ впливає на конкурентну позицію організацій, не були чітко визначені. Не враховувався також ефект від конкретного економічного навколишнього середовища. По-друге, в літературі традиційно використовуються результати підприємницької діяльності на основі прибутковості, продуктивності і ринкової вартості, які ігнорують деякі аспекти конкурентних позицій. Цікавий аспект неоднозначності даних з ефективності інформаційних технологій виявлено у дослідженні Чень-По Лі, Девіда Ванса та Ксінь Лу [3 с. 101]. Дослідники слушно врахували фактор часових лагів між ІТ-інвестиціями і ефективністю діяльності підприємств, неврахування якого спотворювало результати досліджень ефективності ІТ. Усі ці дослідження та практика впровадження останніх двох десятиліть ІТ призвела до розуміння,

© Гальчинський Л. Ю., Шкарабура І. М., 2015

що просто наявність нових інформаційних технологій зовсім не обов'язково призведе до успіху. Навпаки, вона вимагає, щоб фірми супроводжували ці інновації покращенням менеджменту.

Кількісна оцінка ефективності фірми з урахуванням фактора ІТ була запропонована багатьма авторами, зокрема [1 с. 6; 5 с. 264] та ін. Усі ці оцінки базуються на модифікації виробничої функції, в якій ІТ враховується як окремий фактор. На наш погляд, найбільш вдалим є підхід Еріка Бріньолфсона, у виробничій функції якого враховані комп'ютерний капітал і робоча сила, не-комп'ютерний капітал і некомп'ютерна робоча сила. Однак факт зростання значення виробничої функції ще не є автоматично перевагою.

Згідно з Со і Маркус, ми можемо встановити ланцюжок процесів, що роблять ІТ фактором конкурентних переваг, які включають в себе, по-перше, процес перетворення, в яких витрати на ІКТ перетворюються на активи у сфері ІТ; по-друге, процес використання ІТ, де більший чи менший вплив ІТ виходить в залежності від відповідного або невідповідного використання цих технологій; і, нарешті, конверсію цих попередніх стадій в фактор конкурентних переваг [4, с. 36-39]. Цей ланцюжок процесів необхідно доповнити процесом отримання конкурентних переваг фірмою, яка отримала ІТ як конкурентний фактор на різного роду ринках, зокрема на ринку олігополістичному.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Власне, саме вищезгаданий аспект отримання конкурентних переваг фірмою, яка отримала ІТ, як конкурентний фактор є найменш вивчений. Справді, наявність фактора ІТ є тільки потенційною можливістю отримати вигоду, реальна ж перевага в конкурентних змаганнях може бути отримана тільки через правильно сформульовану стратегію та її послідовну реалізацію. Тому розглянемо далі завдання: як фірма отримує вигоди від конкурентної переваги ёу вигляді ІТ інновації.

Мета статті. Загальновідомо, що ринкова конкуренція відбувається як процес, розтягнутий в часі, тобто формалізація даного завдання є релевантною тільки як динамічне завдання. Метою статті є розробка економіко-математичної моделі оцінки вигоди однієї із конкуруючих фірм, яка в певний момент отримує конкурентну перевагу в умовах олігополії з диференційованими продуктами.

Виклад основного матеріалу. Модель являє собою олігополістичну гру з безперервним часом $t \in [0,\infty)$, де в кожний момент часу фірми обирають рівень інвестиційного втручання в один із таких напрямів інформаційно-технологічної інновації: інновація у продукт, процесна інновація, або інноваційна діяльність одразу в обох напрямах. Процесна інновація представлена як основа задля зниження вартості виробництва, тоді як інновація в продукт впливає на взаємозамінність продукту і те, як товар сприймається споживачами. Задача належить до класу некооперативних диференціальних ігор з рівновагою за Нешем. Структура інформації відкрита, що означає, що всі компанії мають інформацію лише про навколишнє середовище і ринок, але відсутня інформація про стратегії кожного з гравців.

Враховуючи наявність диференційованих товарів, миттєва функція корисності для репрезентативного споживача у термінах споживання представляється як:

$$u(q_i(t)\ m) = A(\sum_{i=1}^{n} q_i(t)) - (\sum_{i=1}^{n} q_i(t)^2)/n - s(t)\prod_{i=1}^{n} q_i(t) + m, \quad (1)$$

де $s(t) \in [0,1]$ – ступінь взаємозамінності між товарами, m – номенклатура товарів, $q_i(t)$ – об'єм випуску [6, с. 5]. Обмеження максимізації корисності для будь-якої даної цінової комбінації $\{p_i(t) \sum_{i \neq j} p_j(t)\}$ призводить до системи:

$$p_i(t) = A - p_i(t) - s(t)\sum_{i \neq j} p_j(t),\ \forall i \neq j, i, j = \overline{1,n}, \quad (2)$$

де A – постійна ціна замовлення, n – кількість конкуруючих фірм. Якщо $s(t) = 1$, то продукти є повністю взаємозамінними. На противагу, для $s(t) = 0$, продукти є незалежними і кожна фірма діє як монополіст. У будь-який час t, об'єм вихідної продукції $q_i(t)$ залежить від постійної граничної вартості. Відповідно, миттєва функція витрат $Cv_i(c_i, q_i, t) = c_i(t)q_i(t)$ [7, с. 8].

Випуск продукції компанією можна описати виробничою функцією, що окреслена у працях Еріка Бріньолфсона [2]. Еластичності по кожному вхідному параметру визначаються із статистичних даних. Таким чином, можна визначити:

$$q_i(t) = \exp(\sum_t z_t T_t + \sum_{j-1} v_j I_t) C_i(t)^{\beta_1} K_i(t)^{\beta_2} L_i(t)^{\beta_3}, \quad (3)$$

$$\begin{cases} T_t = 1, \text{якщо рік, що розглядається} - t \\ T_t = 0, \text{в інших випадках} \end{cases},$$

$$\begin{cases} I_j = 1, \text{якщо галузь, що розглядається} - j \\ I_j = 0, \text{в інших випадках} \end{cases}, \quad (4)$$

де $C_i(t)$ – інформаційно-технологічні трудові та капітальні ресурси з еластичністю β_1, $K_i(t)$ – неінформаційний капітал з еластичністю β_2, $L_i(t)$– трудові ресурси не пов'язані з ІТ з еластичністю β_3, z і v – коефіцієнти.

Припускаємо, що диференціація продукту може залежати від інвестицій в інформаційні технології і впливу їх на продукт. Динаміка, пов'язана з інноваційною складовою продукції, описується кінематичною формулою:

$$\dot{s}_i(t) = s_i(t)[-g_i(t) - G_{-i}(t) + \psi], \quad (5)$$

де $g_i(t)$ являє собою суму витрат, здійснюваних фірмою i в момент часу t, щоб збільшити диференціацію продукту шляхом зниження $s_i(t)$. $G_{-i}(t) = \sum_{i \neq j} g_i(t)$, тобто $G_{-i}(t)$ – це сума витрат конкурентів для збільшення диференціації продукції. Параметр $\psi \in [0,1]$ вказує на норму амортизації через старіння технологій, яка є спільною для всіх фірм і постійна в часі.

Крім того, фірми можуть інвестувати в інновації процесу виробництва, як наслідок – гранична вартість фірми і змінюється з часом, як описано у наступному кінематичному рівнянні:

$$\dot{c}_i(t) = c_i(t)(-k_i(t) - h_i(t)Kk_{-i}(t) + \delta), \quad (6)$$

де $k_i(t)$ оцінює витрати фірми направлені на зменшення вартості виробництва. Функція $h_i(t)$ вимірює позитивний технологічний сплеск, який фірма i отримує від процесу інноваційної діяльності конкурента, тоді як $\delta \in [0,1]$ – норма амортизації, що передбачається однаковою для фірм [8, с. 4].

Позитивну віддачу від впровадження інформаційних технологій конкурентами (у тому числі і відмова від інноваційної діяльності) можна описати таким динамічним рівнянням:

$$\dot{h}_i(t) = \alpha Kk_{-i}(t) - \eta h_i(t), \quad (7)$$

де α та η – позитивні параметри [7, с. 8].

Миттєва вартість інвестиції в інновації, відповідно, дорівнює $Cv_i(g_i(t)) = \frac{\gamma(g_i(t))^2}{2}$ і $Cv_i(k_i(t)) = \frac{b(k_i(t))^2}{2}$, де γ і b – позитивні параметри зворотної оцінки інновації у продукт і процес виробництва [9, с. 1134].

Оскільки диференціальна гра, що розглядається, є некооперативною, то миттєві прибутки кожної з фірм визначаються за формулою:

$$\pi_i(t) = [A - q_i(t) - s_i(t)Q_{-i}(t) - c_i(t)]q_i(t) - \\ - \frac{\gamma(g_i(t))^2}{2} - \frac{b(k_i(t) + h_i(t))^2}{2}. \quad (8)$$

Отримане значення прибутку є різницею добутку ціни, у вигляді оберненої функції попиту, на кількість виробленої продукції та витрат на впровадження нової технології та інших витрат, що були необхідні для інновації.

За даною моделлю основною метою компанії є отримання прибутку, його максимізація зі ставкою дисконтування $\rho>0$, що передбачається постійною.

У загальному вигляді модель можна записати як:

$$\Pi_i(t) = \int_0^\infty e^{-\rho t}\left([A - q_i(t) - s(t)Q_{-i}(t) - c_i(t)]q_i(t) - \\ - \frac{\gamma(g_i(t))^2}{2} - \frac{b(k_i(t) + h_i(t))^2}{2}\right)dt \to \max, \quad (9)$$

$$\begin{cases} \dot{s}_i(t) = s_i(t)[-g_i(t) - G_{-i}(t) + \psi] \\ \dot{c}_i(t) = c_i(t)(-k_i(t) - h_i(t)Kk_{-i}(t) + \delta) \\ \dot{h}_i(t) = \alpha Kk_{-i}(t) - \eta h_i(t) \\ q_i(t) = \exp(\sum_t z_t T_t + v)C_i(t)^{\beta_1} K_i(t)^{\beta_2} L_i(t)^{\beta_3} \end{cases}, \quad (10)$$

$$i=1\ldots n,$$

де n – кількість фірм, що розглядається.

Тобто загалом модель являє собою максимізацію прибутків кожної з компаній на основі модифікованої виробничої функції, враховуючи обмеження у можливостях впровадження нових інформаційних технологій для диференціації продукції, зменшення витрат на виробництво з врахуванням інноваційної діяльності конкурентів.

Оскільки ігрова задача звелася до задачі програмного управління, для розв'язку задачі в загальному вигляді застосовуємо принцип максимуму. У роботі [9] показано існування та єдиність рівноваги за Нешем. Однак обчислення цієї рівноваги неможливе в аналітичному вигляді і породжує обчислювальну проблему, яка потребує відповідного чисельного методу. Недоліком традиційних чисельних методів, таких як методи Рунге-Кутта, за допомогою яких зазвичай чисельно інтегруються системи диференційних рівнянь, є порушення симплектичної структури і властивості збереження фазового об'єму гамільтонових систем в процесі моделювання. Це може призвести до повного спотворення якісної картини побудованої моделі. Тому для завдань, пов'язаних з інтеграцією гамільтонових систем, використовуються симплектичні методи. Ці методи зберігають канонічність перетворення координат і імпульсів на кожному кроці інтегрування [10, с. 173-187].

Для чисельного розв'язання поставленої задачі диференціальних ігор був розроблений програмний продукт на мові програмування AMPL з можливістю взаємодії як з різними мовами програмування, так і з програмними пакетами математичного спрямування. Програма розроблена у середовищі KNITRO 9.0 від компанії ZienaOptimization LLC [11].

Для реального дослідження поставленої задачі необхідно задати конкретні значення в модель. На основі даних ринку IT аутсорсингу [12; 13] та їх регресійного аналізу отримуємо такий вигляд виробничої функції у термінах Бріньолфсона:

$$q_i(t) = \exp(-2{,}39)C_i(t)^{0{,}07} K_i(t)^{0{,}9} L_i(t)^{0{,}14}. \quad (11)$$

Інші оцінки параметрів системи (9) – (10) взяті як тестові значення (у зв'язку з обмеженістю доступу до необхідної інформації) наближені до реальних:

$\rho = 0{,}06$, $A = 5000$, $\gamma = 0{,}5$, $b = 2{,}5$, $\psi = 0{,}02$, $\delta = 0{,}01$, $\alpha = 0{,}006$, $\eta = 0{,}001$.

Далі були зроблені симуляційні прогони моделі для кількості агентів ринку n=5, а час для оцінки був обраний 2,5 року, експертно оцінений як достатній для реалізації конкурентних переваг. Таким чином:

Дисконтовані прибутки компаній значно відрізняються. Зокрема, перша компанія-новатор має виражену тенденцію до переваги над конкурентами. У разі наслідування конкурентами лідера рівень прибутку може наближатися до рівня першої компанії, а в деяких випадках навіть перевищувати його, але в стратегічному плані наслідування не дозволить вийти на передній план. У разі відсутності реакції конкурентів на інновації лідера вони, беззаперечно, втрачають свої позиції (рис. 1).

Оскільки компанії-новатори на етапі впровадження технології зосереджені на отриманні більших прибутків від диверсифікації товару та процесних інновацій, то збільшення об'єму відбувається поступово і після впровадження набуває більш стрімкого розвитку. Щодо компаній послідовників, то без інвестицій у нові технології вони розвиваються більш екстенсивним шляхом, тобто нарощенням об'ємів випуску товарів (рис. 2).

Інвестиції в інформаційні технології, що впливають на процес виробництва, розподілені на часовій шкалі таким чином, що у початковий момент спостерігається максимальна їх зосередженість у всіх компаніях. З часом кількість інвестицій зменшується, але не повністю, і проявляються характерні стрибки витрат на підтримання технологій і їх вдосконалення. У компаній-лідерів витрати на процесну інновацію на всьому часовому проміжку вищі, ніж у конкурентів, що надає їм переваги (рис. 3).

Коефіцієнт диференціації продукції має також приблизно стабільну постійну поведінку. Його наближений рівень – 0,2. Це свідчить про те, що компаніям необхідно дотримуватися шляху диференціації продукції. Варто зазначити, що фірми обирають шлях не повної диференціації, оскільки це несе додаткові витрати. Отриманий коефіцієнт є оптимальним для компаній на заданому ринку (рис. 4).

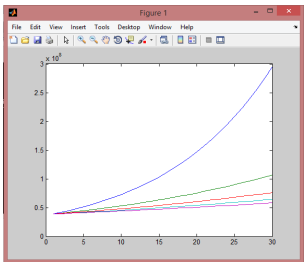


Рис. 1. Дисконтований прибуток Π_i

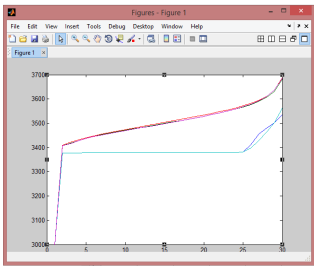


Рис. 2. Об'єм випуску $g_i(t)$

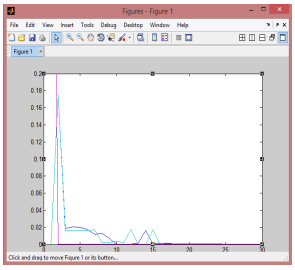


Рис. 3. Процесна інновація $k_i(t)$

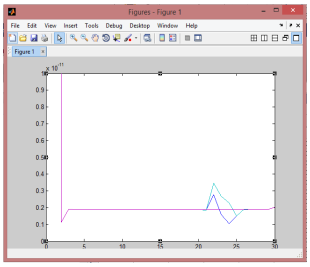


Рис. 4. Коефіцієнт диференціації s(t)

Висновки. Основна мета цієї роботи полягає у дослідженні ролі ІТ у створенні конкурентних переваг для компанії як одного із аспектів оцінки ефективності застосування ІТ в економіці. Здобуття конкурентних переваг розглядається як заключна ланка ланцюжка створення вартості і ефективності організації за рахунок фактора ІТ. На основі розробленої економіко-математичної моделі було досліджено вплив ІТ-ресурсу на конкурентне становище компанії на ринку. Для знаходження чисельних розв'язків задачі створена програма, на основі симплектичного алгоритму. За отриманими даними, можна стверджувати про зростання прибутковості компанії, об'ємів виробництва і зменшення витрат після впровадження нової інформаційної технології. Результати моделювання показали покращення конкурентної ситуації для компанії-новатора для випадку олігополістичної конкуренції з диференційованою продукцією.

Список літератури:

1. Brynjolfsson E., Hitt L. Information Technology as a Factor of Production: The Role of Differences. – Working Paper Series, 1997. – 201 с.
2. Grande E.U., Pйrez R., Colomina C.M. The impact of Accounting Information Systems (AIS) on performance measures: empirical evidence in Spanish SMEs. – Journal of Digital Accounting Research, 2011, 25-43 с.
3. Lee C.P., David A. Vance and Xin Luo Information Technology Payoff and Time Lags Managing Modern Organizations Through Information Technology. – Information Resources Management Association Conference, 2005. – 36 с.
4. Soh, C., Markus, M. L. How IT creates Business Value: A Process Theory Synthesis. – Conference on Information Systems, 1995, 29-41 с.
5. Gargallo-Castel A., Galve-Gyrriz C. The Impact of ICT on Productivity: The Moderating Role of Worker Quality and Quality Strategy. – Hongyi Sun, 2012, 274 с.
6. Lambertini L., Mantovani A. Process and Product Innovation: a Differential Game Approach to Product Life Cycle. – Working Papers, 2004. – 529 с.
7. Hasnas I., Lambertini L., Palestini A. Open Innovation in a dynamic Cournot duopoly. – Economic Modelling (Volume 36), 2014, 79-87 с.
8. Cellini R., Lambertini L. Dynamic R&D with spillovers: Competition vs cooperation. – Journal of Economic Dynamics and Control (33), 2009. – 568-582 с.
9. Cellini R., Lambertini L. A differential oligopoly game with differentiated goods and sticky prices. – European Journal of Operational Research, 2007. – 176 с.
10. Kang F., Meng-zhao Q. Hamiltonian algorithms for Hamiltonian systems and a comparative numerical study. – Computer Physics Communications, 1991, 173-187 с.
11. Fourer R., Gay D.M., Kernighan B.W. AMPL: A Modeling Language for Mathematical Programming. – DUXBURY, 2003. – 517 с.
12. Exploring Ukraine. IT Outsourcing Industry, Ukrainian Hi-Tech Initiative [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://outsourcing-ukraine.org.
13. Сфера інформатизації Апарату Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nkrzi.gov.ua/.

Гальчинский Л. Ю.
Шкарабура И. Н.
Национальный технический университет Украины
«Киевский политехнический институт»

МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КОМПАНИИ НА ОЛИГОПОЛИСТИЧЕСКОМ РЫНКЕ

Резюме
В статье рассматривается задача исследования роли фактора ИТ на конкурентоспособность компании на олигополистическом рынке. Анализируются отношения между компаниями и влияние новой технологии на производственную и организационную сферы компании, структуру рынка с помощью аппарата теории игр. Исследуется созданная для указанной задачи модель, имеющая аналитический обзор и программное решение на основе реальных данных.

Ключевые слова: информационные технологии, конкурентоспособность, олигополия, теория игр, равновесие Нэша.

Galchynsky L. Y.
Shkarabura I. M.
National Technical University of Ukraine
«Kiev Polytechnic Institute»

MODELLING THE IMPACT OF INFORMATION TECHNOLOGY ON THE COMPANY'S COMPETITIVENESS IN AN OLIGOPOLISTIC MARKET

Summary
This paper studies the problem of the role of the IT factor in the competitiveness of oligopolistic market. Analyzed the relationship between companies and the impact of new technologies on production and organizational area, market structure using the apparatus of game theory. Built to study the indicated task model has an analytical review and program decisions based on real data.

Keywords: information technologies, competitiveness, oligopoly, game theory, Nash equilibrium.

НАШІ АВТОРИ

1. **Волковська Яна Віталіївна** – аспірант кафедри бухгалтерського обліку Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
2. **Вострякова Валентина Юріївна** – асистент Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
3. **Гальчинський Леонід Юрійович** – кандидат технічних наук, доцент Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»
4. **Кондрич Василь Іванович** – здобувач кафедри аудиту, ревізії та аналізу Тернопільського національного економічного університету
5. **Красовська Олена Юріївна** – кандидат економічних наук, доцент Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля
6. **Кунченко Максим Олегович** – здобувач Харківського державного університету харчування та торгівлі
7. **Мамонова Ганна Валеріївна** – кандидат фізико-математичних наук, доцент кафедри вищої математики Національного університету державної податкової служби України
8. **Михайловина Світлана Олексіївна** – кандидат економічних наук, доцент Уманського національного університету садівництва
9. **Нагорна Людмила Вікторівна** – аспірант кафедри фінансів Київського національного торговельно-економічного університету
10. **Оліскевич Маріанна Олександрівна** – кандидат фізико-математичних наук, доцент Львівського національного університету імені Івана Франка
11. **Осаул Аліна Олександрівна** – старший викладач Запорізького національного університету
12. **Пархоменко Ірина Миколаївна** – старший викладач Одеської національної морської академії
13. **Паска Ігор Миколайович** – доктор економічних наук, доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та євроінтеграції Білоцерківського національного аграрного університету
14. **Петрук Інна Павлівна** – аспірант Тернопільського національного університету
15. **Потій Олександр Володимирович** – доктор технічних наук, професор Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
16. **Примачов Микола Тимофійович** – доктор економічних наук, професор Одеської національної морської академії
17. **Рибачук Юрій Олександрович** – здобувач Львівської комерційної академії
18. **Рогозян Юлія Сергіївна** – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник Луганської філії Інституту економіко-правових досліджень Національної академії наук України
19. **Рябенко Володимир Володимирович** – кандидат економічних наук, доцент Національного університету харчових технологій
20. **Семеног Андрій Юрійович** – кандидат економічних наук, старший викладач Української академії банківської справи Національного банку України
21. **Сивоконь Аліна Валентинівна** – аспірант Інституту економіко-правових досліджень Національної академії наук України
22. **Сисюк Світлана Василівна** – кандидат економічних наук, доцент Тернопільського національного економічного університету
23. **Скоромна Олена Юріївна** – аспірант Харківського національного аграрного університету імені В. В. Докучаєва
24. **Снігур Христина Анатоліївна** – кандидат економічних наук, викладач кафедри міжнародного бізнесу і туризму Тернопільського національного економічного університету
25. **Собко Ольга Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент Тернопільського національного економічного університету
26. **Сороківська Олена Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя
27. **Супрун Анатолій Анатолійович** – кандидат економічних наук, доцент Криворізького економічного інституту Криворізького національного університету
28. **Супрун Наталія Вікторівна** – кандидат економічних наук, старший викладач Криворізького економічного інституту Криворізького національного університету
29. **Суровцев Олександр Олександрович** – аспірант Київського національного університету імені Тараса Шевченка
30. **Токарчук Діна Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент Вінницького національного аграрного університету
31. **Тригуб Олена Володимирівна** – кандидат економічних наук, асистент Київського національного університету імені Тараса Шевченка
32. **Тунян Арус Таронівна** – аспірант кафедри міжнародних економічних відносин Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
33. **Тюпа Дмитро Іванович** – викладач Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
34. **Федорчук Ольга Святославівна** – студентка навчально-наукового інституту економіки, оподаткування та митної справи Національного університету державної податкової служби України
35. **Фрасинюк Тетяна Ігорівна** – старший викладач Одеської національної морської академії
36. **Харченко Володимир Віталійович** – кандидат економічних наук, доцент Національного університету біоресурсів і природокористування України
37. **Харчишина Олена Володимирівна** – доктор економічних наук, професор Національного авіаційного університету
38. **Хорошилова Ірина Олександрівна** – асистент кафедри обліку і аудиту Харківського національного автомобільно-дорожнього університету
39. **Хорунжак Надія Михайлівна** – доктор економічних наук, доцент Тернопільського національного економічного університету

40. **Цимбал Марія Миколаївна** – аспірант Одеської національної морської академії
41. **Чаплигін Олександр Васильович** – здобувач Національного університету державної податкової служби України
42. **Череп Алла Василівна** – доктор економічних наук, професор Запорізького національного університету
43. **Чумак Оксана Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент Академії фінансового управління
44. **Чуріканова Олена Юріївна** – кандидат економічних наук, доцент Національного гірничого університету
45. **Швець Наталія Романівна** – доктор економічних наук, професор Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
46. **Шевченко Володимир Іванович** – кандидат економічних наук, доцент Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
47. **Шевчук Олена Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»
48. **Шедяков Володимир Євгенович** – професор, доктор соціологічних наук, кандидат економічних наук Державного університету телекомунікацій
49. **Шелудько Сергій Андрійович** – аспірант кафедри банківської справи Одеського національного економічного університету
50. **Шкарабура Ігор Миколайович** – студент Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»
51. **Шульгіна Тетяна Сергіївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри управління персоналом і економіки праці Донецького національного технічного університету
52. **Юхименко Володимир Миколайович** – аспірант Київського національного університету імені Тараса Шевченка
53. **Юшкалюк Андрій Анатолійович** – аспірант Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
54. **Янчук Марина Борисівна** – доцент кафедри фінансів, обліку й аудиту Національного авіаційного університету
55. **Ященко Юлія Анатоліївна** – аспірант кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та євроінтеграції Білоцерківського національного аграрного університету

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 Головко О.А.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4871 від 24.03.2015 р.